

Barbara és Allan Pease

A TESTBESZÉD

enciklopédiája

PARK KÖNYVKIADÓ
BUDAPEST

A fordítás alapjául szolgáló kiadás:
Allan & Barbara Pease: *The Definitive Book of Body Language*.
Orion Books Ltd., London, 2004

Fordította
Nemes Anna

A kiadó és a szerzők köszönetüket fejezik ki az alábbi személyeknek és intézményeknek,
amiért hozzájárultak a könyvben szereplő képeik közléséhez:

Alpha, Aquarius Library, Ardea, Associated Press, Bridgeman Art Library,
Camera Press, Corbis UK, Empics, Getty, Getty Hulton, Getty/Rubberball
Productions, Getty/Time Life, John Frost Newspaper Collection,
The Kobal Collection, LP Pictures, Nature, NHPA, PA Photos, Picture Bank,
Powerstock/Banana Stock, Powerstock/Mauritius, Reuters, Rex Features,
Scala Archives

*Ajánljuk ezt a könyvet
mindazoknak,
akiknek jó a szemük, mégsem látnak.*



ISBN 978-963-355-060-1

Negyedik kiadás

Copyright © Allan Pease 2004
Hungarian translation © 2006 Nemes Anna
Magyar kiadás © 2006, 2008, 2012, 2013 Park Könyvkiadó, Budapest
Felelős szerkesztő Szalay Marianne
Szerkesztette Gáspár Zsuzsa
Tördelte a Malum Stúdió
Műszaki szerkesztő Kuha Zulejka
A borítót tervezte Gerhes Gábor

Somogyi-könyvtár, Szeged



S000522484

Bevezetés

.....
*A köröm, a zakóujj, a cipő, a nadrág térde, a mutató-
és hüvelykujj bőrkeményedései, az arc kifejezés, a mandzsetta
vagy a mozgás külön-külön teljesen világossá teszi
egy ember foglalkozását. Hogy együtt mindez sehogy sem
igazítja el a hozzáértőt, az szinte felfoghatatlan.*

SHERLOCK HOLMES, 1892
.....

Már gyerekkoromban észrevettem, hogy az emberek nem mindig azt mondják, amit gondolnak vagy éreznek. És rájöttem: ha el akarok érni valamit, akkor mások valódi érzelmeit kell felfognom, igazi várakozásainak kell megfelelnem.

Kereskedői pályám kezdetén, vagyis amikor tizenegy éves koromban egy kis zsebpénzért mosdószivacsokkal háztaltam iskola után, hamar megtanultam fölismerni a potenciális vevőt. Bekopogtam valahová. Ha a házigazda elküldött, de beszéd közben nyitott tenyérrel gesztikulált, tudtam, hogy nyugodtan próbálkozhatok tovább, mert az elutasító szavak mögött nincsen agresszivitás. Ha viszont valaki szelíd hangon tanácsolt el, de kinyújtott mutatóujjal, esetleg ökölbe szorított kézzel jelezte, hogy kívül tágasabb, tudtam, hogy jobb, ha elhordom magam.

Imádtam adni-venni, és remekül csináltam. Kamaszfejjel esténként már egy edényboltban voltam eladó, s mivel jól olvastam az emberek gondolataiban, jól is kerestem. Az eladói munka jó alkalom volt arra, hogy sok emberrel találkozzak, közelről tanulmányozzam őket, és pusztán a testbeszédükből megállapítsam, vesznek-e majd valamit vagy nem. Ezt a képességemet a diszkóban is jól kamatoztattam a lányoknál: majdnem mindig előre meg tudtam mondani, ki áll majd kötélnek, ha táncra kérem, és ki nem.

Húszéves koromban kezdtem életbiztosításokat árulni, s hamarosan sorra döntöttem az eladási rekordokat: az első évben én voltam a legfiatalabb ügynök, aki egymillió dollár fölötti forgalmat csinált. Ennek

révén lettem tagja az Egyesült Államok rangos Egymillió Dolláros Kezkecskésztalának. Szerencsém volt, mert a testbeszéd értelmezésének technikáját, melyet kamaszként lábasok-fazekak árusítása közben tanultam, egy az egyben átvihettem az új területre – ez vezetett a sikerhez, amelyet egyébként bármely más vállalkozásban elértem volna, ahol emberekkel van dolgom.

Nem minden az, aminek látszik

Hogy mi történik a szemünk előtt, azt egyszerű megállapítani – egyszerű, bár nem könnyű. Csak összeillesztjük mindazt, amit az esemény környezetében látunk-hallunk, és levonjuk a valószínű következtetést. Ámde a legtöbben csak azt látják meg, amiről úgy hiszik, hogy látják.

Illusztrációnak itt egy anekdota:

Két koma ballag az erdőben. Egyszer csak egy mély gödörhöz érnek.

– Húha – szólal meg az egyik –, ez jó mély lehet. Dobáljunk bele kavicsot, akkor megtudjuk, mennyire mély.

Bedobnak néhány kavicsot, várnak, de nem hallanak semmit.

– A nemjóját! Ez aztán jó mély gödör! Dobjuk be azt a nagy követ. Az majdcsak puffan egyet.

Nagyobb köveket hajigálnak be, várnak, de most se hallanak semmit.

– Ott áll egy ócska vasúti kocsi a gazban – mondja az egyik. – Ha azt belökjük, az aztán biztosan nagyot szól.

Odavonszolják a súlyos vagont a gödörhöz, belelökik – semmi.

Egyszer csak egy kecske tűnik fel az erdőszélen, száguld, mint a szélvész, átvágat a két ember között, felszökken a levegőbe, és eltűnik a gödörben. Azok csak állnak megkövülve.

Gazda jön elő az erdőből.

– Jóemberek! Nem látták a kecskémet?

– Mi az, hogy láttuk! Ilyen eszementet se láttunk még! Kitört az erdőből, mint az őrült, s egyenest beleugrott ebbe a gödörbe, ni!

– Á – legyint a gazda. – Az nem az én kecském. Az enyém egy vagonhoz volt kikötve!

Mennyire ismerjük a tenyerünket?

Úgy ismerem, mint a tenyeremet – mondjuk néha, ámde kísérletek bizonyítják, hogy fényképről az embereknek még az öt százaléka sem ismeri fel a saját tenyerét.

Egy tévéműsor számára végrehajtott egyszerű kísérletünk azt mutatja, hogy a többség a testbeszédet sem igen érti. Egy hosszú szállodahall végében nagy tükröt állítottunk fel – ezzel azt az illúziót keltettük a belépőben, mintha egy hosszú folyosón haladna a hall túlsó vége felé. A mennyezetre dús növényeket akasztottunk, úgy, hogy a padlótól körülbelül másfél méterig csüngjenek le. A szállodahallba lépők úgy látták, mintha a folyosó túlsó végén is belépne valaki, de ezt a „valakit” nem ismerhették fel rögtön, mert az arcát takarta a növényzet, viszont a teste és a mozgása világosan kivehető volt. Minden vendég öt-hat másodpercig látta a másikat, mielőtt balra fordult a hotelportás pultja felé.

Arra a kérdésre, hogy fölismerte-e a „másik vendéget”, a férfiak 85 százaléka nemmel felelt. A legtöbb férfi tehát nem ismerte meg önmagát a tükrőben, sőt egyikük még vissza is kérdezett: Azt a ronda, kövér pasast? Nem meglepő viszont, hogy a nők 58 százaléka azt felelte, hogy az ott egy tükrő, másik 30 százaléknak pedig ismerős volt a „másik vendég”.

A férfiak többsége és a nőknek csaknem a fele nem tudja magáról, hogy néz ki nyaktól lefelé.

Mennyire vesszük észre a testbeszéd ellentmondásait?

A politikusok testbeszédét ma már világszerte árgus szemmel figyelik az emberek, hiszen mindenki tudja, hogy a politikus időnként úgy tesz, mintha hinne valamiben, holott igazából nem hisz, és sokszor mutatja magát másnak, mint ami. Szinte reggeltől estig hímez-hámoz, kertel, köntörfalaz, színlel, hazudik, komédiázik, ködösít, pózol és kép-

zelt barátoknak integet a tömegben. Az ellentmondásos testbeszéd azonban előbb-utóbb leleplezi, ezért kedvtelve lessük, hogy rajtakapjuk.

– Miből látni, hogy a politikus hazudik?
– Mozog a szája.

Egy másik tévéműsorban a helyi idegenforgalmi iroda segítségével végeztünk kísérletet. A nevezetességekről, látnivalókról érdeklődő turistákat a pulthoz irányítottuk. Idegenforgalmi szakember állt ott, bajszos, szőke férfi fehér ingben, nyakkendőben. Pár percig beszélgetett a turistákkal a lehetséges útvonalokról, majd lebújt a pult mögé a brosúrákért. A brosúrákkal azonban egy másik férfi emelkedett fel: simára borotvált, barna hajú, kék inges, és pontosan ott folytatta a beszélgetést, ahol az előbbi abbahagyta.

A turisták körülbelül a felének érdekes módon egyáltalán nem tűnt fel a változás. Akik nemhogy a testbeszéd megváltozását nem vették észre, de még azt sem, hogy egy teljesen új emberrel állnak szemben, azok között kétszer annyi volt a férfi, mint a nő. Ha tehát a kedves olvasónak nincs veleszületett testbeszédolvasó képessége, és nem is tanult ilyet, akkor a testbeszéd valószínűleg teljesen kimarad az életéből. Könyvünkől megtudhatja, mitől esik el.

Hogyan írtuk ezt a könyvet?

A *testbeszéd enciklopédiája* megírásakor eredeti könyvemből, a *Testbeszéd*-ből indultunk ki Barbarával. Ennek bővítése során felhasználtuk újabb tudományágak kutatási eredményeit is – a fejlődésbiológiát és a fejlődéslelektanét –, illetve az újfajta vizsgálati módszerek nyújtotta információkat: például az MRI-t, teljes nevén a mágneses rezonanciás képalkotást, mellyel követhető, mi megy végbe az agyban. Úgy állítottuk össze a könyvet, hogy akár találomra fel lehessen ütni szinte bárhol. Elsősorban a test mozgására, a mimikára és a gesztusnyelvre koncentráltunk, mert ezeket kell megismernünk ahhoz, hogy egy-egy személyes találkozást a legjobban hasznosítsunk. A *testbeszéd enciklopédiája* segítségével tisztába jöhetünk saját nem verbális jelzéseinkkel, és

megtanulhatjuk, hogyan alkalmazzuk őket az eredményes kommunikáció és a megfelelő reakció elérése érdekében.

A testbeszéd egyes elemeit az érthetőség kedvéért a szaknyelv mellőzésével és külön-külön vizsgáljuk. Ámde mivel a gesztusok egymástól elszigetelten ritkán fordulnak elő, igyekszünk kerülni a túlzott egyszerűsítést.

Nyilván lesznek majd, akik megbotránkozva a fejükhöz kapnak, mondván, a testbeszéd vizsgálatával mások kihasználására és leigázására használjuk a tudományt, hiszen olvasunk a gondolataikban, a titkaikban. Mi azonban úgy gondoljuk, könyvünknek az a célja, hogy az olvasó jobban belelásson az embertársaival folytatott kommunikációba, alaposabban megértse a többieket, egyszersmind önmagát.

Ha értjük, hogyan működnek a dolgok, könnyebb az élet, viszont a tudatlanság és a meg nem értés félelmet és babonákat szül, s arra ingerel, hogy másokat leszóljunk. Akinek a madárfigyelés a hobbi, annak esze ágában sincs lelőni és trófeaként mutogatni a madarakat. Így van ez a testbeszéddel is: a testbeszéd ismerete és alkalmazása arra jó, hogy általa izgalmas élmény legyen minden emberi találkozás.

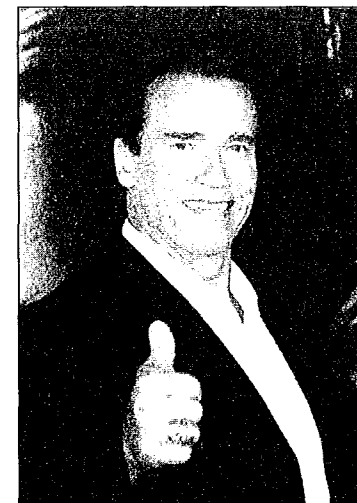
Testbeszédszótár

Eredeti könyvünket kereskedők, menedzserek, üzletemberek, közvetítők, döntéshozók munkaeszközünek szántuk. Ez az újabb változat azonban az élet bármely területén hasznos lehet: otthon, randevún, munkahelyen. Harmincesztendőnyi kutatás és tapasztalatgyűjtés eredményeképp *A testbeszéd enciklopédiája* az alapszókincset nyújtja át az olvasónak, hogy megértse mások hozzáállását és érzéseit. Ám amellet, hogy választ kap belőle az emberi viselkedéssel kapcsolatos legfontosabb kérdéseire, saját viselkedése is alapvetően megváltozik. Mintha ez idáig sötét szobában élt volna, ahol kitapogatta ugyan a bútorokat, a képeket, az ajtót, de látni nem látta őket soha. Könyvünk világosságot gyűjt a szobában, s az olvasó végre megpillantja, mi van körülötte. Mostantól pontosan tudni fogja, mi micsoda, hol áll, és mire való.

Allan Pease

I. fejezet

ALAPOK



A nyugati világban ez azt jelenti: „jó”,
az olaszoknál: „egy”, a japánoknál: „öt”, a görögöknél
viszont azt, hogy: „kapd bel!”

Mindenkinek van olyan ismerőse, aki ha bemegy egy tucat idegen ember közé, pár perc múlva pontosan meg tudja mondani, ki kinek a kicsodája, mire gondol, és milyen a hangulata. Mielőtt a beszéd kialakult volna, az ember egyetlen kommunikációs eszköze az a képessége volt, hogy a viselkedésből ki tudta olvasni a másik hozzáállását és gondolatait.

A rádió feltalálásáig a kommunikáció jó része írásban bonyolódott, könyvek, levelek és újságok útján. Ez azt jelentette, hogy kitartással és jó íráskészséggel a csúf politikus vagy a gyöngye szónok is sokra vihette – ezt példázza Abraham Lincoln. A rádió korszaka azoknak nyitott teret, akiknek a beszéd a kenyerük: ilyen volt Winston Churchill, a ragyogó szónok. Vizuális korunkban már alighanem ő is nehezebben boldogulna.

A mai politikus tudja, hogy a politika mindenekelőtt imázs és megjelenés kérdése, ezért a legfontosabb pozíciókban lévő politikusok személyes testbeszéd-tanácsadót tartanak, aki segít, hogy őszintének,

gondoskodónak és becsületesnek mutatkozzanak, legkivált olyankor, ha valójában nem azok.

Már-már hihetetlen, hogy sok ezer éves fejlődésünk során a testbeszédet egészen 1960-ig egyáltalán nem tanulmányozták, és a legtöbb ember ma is a beszédet tartja kommunikációnk legfőbb eszközének. Pedig a beszéd a fejlődéstani időszámításnak csak a legújabb szakaszában lett kommunikációs repertoárunk része, s ma is leginkább tények és adatok közlésére használjuk. Kialakulásának kezdetei legkorábban kétmillió, legkésőbb ötszázezer évvel ezelőtre tehető, s ez alatt az idő alatt az emberi agy térfogata megháromszorozódott. Ezt megelőzően az érzések és érzelmek kifejezésének legfontosabb eszköze a testbeszéd, illetve a torokban képzett hang volt, s ez ma sincsen másképp. De mivel figyelmünk középpontjában a szó áll, a legtöbbben alig tudnak valamit a testbeszédről, a jelentőségéről meg még annyit sem.

Pedig maga a beszélt nyelv is mutatja, milyen fontos szerepet játszik a kommunikációban a testbeszéd. Íme néhány nyelvi fordulat a sokból:

.....
*Fenn hordja az orrát. Arcizma se rándul.
 Föllélegzik. Vállat von. Fel a fejjel. Állj a sarkadra.
 Állok elébe. Seggnyaló.*

Lehet, hogy egy-egy kitétel megakad az olvasó torkán, mégis kénytelen lesz megveregetni a vállunkat, mert a legtöbb kifejezéstől biztosan tágra nyílik a szeme. Az az ökölszabály, hogy nyakon öntjük a nyelvi fordulatokkal, aztán meglátjuk, beadja-e a derekát, vagy hátat fordít az egésznck. Reméljük, teljesen leveszi a lábáról a kínálat, s végül meghajol érveink előtt.

A kezdetek

A testbeszéd úttörői a némafilmkorszak színészei voltak, élükön Charlie Chaplinnal, hiszen az akkori filmvásznon csak ez a kifejezőeszköz létezett. Hogy jó vagy rossz színész-e valaki, az attól függött, mondandóját mennyire tudta mozgás és gesztusok útján átadni a nézőnek. Amikor elterjedt a hangosfilm, és a színészi munka nem verbális oldala háttér-

be szorult, sok némafilmszínész kihullott a rostán, s csak az maradt fenn, aki szóban és szó nélkül is boldogult a kamera előtt.

A testbeszéd XX. század előtti legfontosabb tudományos elemzése Charles Darwin 1872-ben közzétett tanulmánya, *Az érzelmek kifejezése az embernél és állatnál*. Ezt ugyan elsősorban tudósok olvasták, de hatására megindult a mimika és a testbeszéd modern vizsgálata. Darwin megállapításainak nagy részét igazolták az azóta világszerte elvégzett kutatások, s mára csaknem egymillió nonverbális jelet jegyeztek föl és írtak le a kutatók. Az 1950-es évek testnyelvkutatásának egyik úttörője, Albert Mehrabian arra a megállapításra jutott, hogy az emberi közleményeknek körülbelül a 7 százaléka verbális (csak maga a szó), 38 százaléka vokális (hangszín, hanghordozás és egyéb hanghatások), és 55 százaléka nem verbális.

.....
*Nem az számít, amit mondasz, hanem az,
 hogyan nézel közben.*

A nem verbális kommunikáció kutatásában Ray Birdwhistell antropológus járt az élen. Úttörő munkájában a közlés e fajtájának a *kinézia* nevet adta, és ő is hasonlóan becsülte meg az emberek között zajló nem verbális kommunikáció mennyiségét. Becslése szerint az átlagember naponta összesen tíz-tizenegy percet beszél, s egy mondata átlagosan két és fél másodpercig tart. Ami a mimikát illeti, Birdwhistell szerint körülbelül 250 000-féle arckifejezést tudunk produkálni és felismerni.

Akárcsak Mehrabian, Birdwhistell is úgy találta, hogy az élőszóban zajló párbeszédből alig 35 százaléknyi a verbális kommunikáció, a többi 65 százalék nem verbálisan zajlik. Az 1970-es és 80-as években általunk rögzített ezer kereskedelmi megbeszélés és üzleti tárgyalás elemzése azt mutatta, hogy az üzleti életben a tárgyalóasztalnál keltett benyomás 60–80 százalékat a testbeszéd hordozza, és az emberek 60–80 százaléka alig 4 perc alatt alakítja ki elsődleges véleményét egy új ismerőről.

A vizsgálatokból az is kiderül, hogy miközben a telefonon folyó tárgyalások során általában az erősebb érvekkel bíró fél győz, a személyes találkozásnál ez nincs mindig így, mert végső döntéseinkben nagyobb súllyal esnek latba a látottak, mint a szavak.

Miért nem az számít, amit mondunk?

Bár a politikai korrektség mást kívánna, a valóság az, hogy az első találkozásnál azonnal ítélkezünk az új ismerősről: mennyire barátságos, mennyire uralkodásra termett, mennyire jöhetne szóba mint szexuális partner – és *nem* a szemét nézzük meg elsőnek.

A kutatók többsége egyetért abban, hogy a szó elsősorban információközlésre használatos, míg a testbeszéd az egymáshoz viszonyulás egyeztetésének eszköze, s bizonyos esetekben helyettesíti a szóbeli közlést. Egy nő például anélkül, hogy kinyitná a száját, pusztán egy forró pillantással egyértelmű üzenetet tud küldeni egy férfinak.

Szavak és mozdulatok a kulturális háttértől függetlenül annyira megjósolhatóan összetartoznak, hogy a gyakorlott megfigyelő a hallottak alapján le tudja írni, milyen mozdulatokkal kíséri szavait a beszélő – szögezte le elsőként Birdwhistell. Birdwhistell azt is megtanulta, hogy a pusztá gesztusokból megállapítsa, valaki milyen nyelven beszél.

Sokan nehezen fogadják el, hogy az ember biológiailag ma is állat. Márpedig a *homo sapiens* – vagyis mi mindnyájan – a főemlősök egyik faja, szőrtelen, emberszabású majom, amelyik megtanult két lábon járni, és fejlett, intelligens aggyal rendelkezik. Ennek ellenére akárcsak a többi állatfajt, bennünket is a biológia törvényei kormányoznak, ezek irányítják cselekedeteinket, reakcióinkat, testbeszédünket és gesztusainkat. Az a bámulatos, hogy az ember-állat ritkán veszi észre, hogy miközben testtartása, mozdulatai és gesztusai az egyik történetet adják elő, addig a hangja esetleg a másikat.

Hogyan árulja el a testbeszéd az érzelmeket és a gondolatokat?

A testbeszéd az ember érzelmi állapotának külső leképezése. Egy gesztus vagy mozdulat rávilágít egy-egy pillanatnyi érzésre. Akit például feszélyez, hogy hízársra hajlamos, az néha a tokabőrét ráncigálja. Egy nő, aki tudja, hogy a combja vastagabb, mint szeretné, lefelé simíttatja a ruháját. Aki fél vagy védekezik, az összefonja a karját vagy keresztbe teszi a lábát, esetleg ezt is, azt is. Egy férfi, ha egy nagy mellű nővel beszél, noha tudatosan óvakodik attól, hogy beszélgetőpartnere mellét bámulja, kezével közben öntudatlanul tapogató mozdulatokat tesz.



Károly herceg kebelbarátra akadt

A testbeszéd megértéséhez úgy kell érzékelnünk egy ember érzelmi állapotát, hogy egyszerre hallgatjuk, mit mond, és figyeljük, milyen körülmények között beszél. Csak így tudjuk elválasztani egymástól a ténnyt és a mesét, a valóságot és a fantáziát. Az újabb időkben nekünk, embereknek szinte a rögeszménkké vált a beszéd, s mindennél fontosabb lett számunkra, hogy jó társalgók legyünk. A testbeszéd jelzéseiről és ezek jelentőségéről viszont a legtöbbünknek fogalma sincsen, jóllehet ma már tudni való, hogy a személyes beszélgetés során az üzenetek java része a testbeszéd útján jut el a másik félhez.

Chirac francia elnök, Reagan amerikai elnök és Bob Hawke ausztrál miniszterelnök például egyaránt a kezét használta annak kifejezésére, mekkora horderejű a kérdés, amelyről beszél. Bob Hawke egyszer úgy érvelt a politikusok fizetésemelése mellett, hogy a nagyvállalati vezetők jövedelméhez hasonlította. Azt mondta, a vállalatvezetők hatalmas jövedelemnövekedéséhez képest csekély a politikusoknak adott emelés. Csakhogy amikor a politikusfizetésekről beszélt, egyméternyre tartotta egymástól a két tenyerét, amikor a vállalatvezetőkéről, akkor csak 30 centire. Vagyis a két tenyere közti távolság elárulta: ő is tudja, hogy a politikusok jóval többet kapnak, mint amennyit ő bevall.



Jacques Chirac elnök – az ügy horderejét érzékelteti, vagy csupán a szerelmi életével kérkedik?

Megérzésben jobbak a nők

Ha valakiről azt tartjuk, hogy intuitív alkat vagy hogy jók a megérzései, tulajdonképpen arra gondolunk, hogy érti az emberek testbeszédét, s összeveti az így felfogott jeleket azzal, amit hall. Amikor tehát *valami azt súgja*, vagy *az az érzésünk*, hogy hazugsággal traktálnak, általában azt vesszük észre, hogy a partner testbeszéde ellentmond a szavainak. Az ilyen észlelőképeséget nevezik a szónokok közönség- vagy csoportérzékelésnek. Ha például a hallgatóság leszegett fejjel és karba tett kézzel ül a széksorokban, az intuitív szónok megérzi, hogy előadása nem talált utat hozzájuk, és tudja, hogy ha meg akarja nyerni a közönséget, valamin változtatnia kell. Az intuíció nélküli szónok, akinek mindez nem tűnik fel, tovább csetlik-botlik.

.....
*A megérzőképesség azt jelenti, hogy észrevesszük,
 ha valakinek a szavai és a testbeszéde között
 ellentmondás feszül.*

Általában véve a nők megérzőképessége jobb, mint a férfiaké, erre utal a közkeletű „női ösztön” kifejezés is. A nőkkel velük születik a képes-

ség, hogy érzékeljék és megfejtse a nem verbális jelzéseket, akárcsak az, hogy az apró részleteket is pontosan megfigyeljék. Ezért tud kevés férj úgy hazudni, hogy a feleség rajta ne kapja, viszont a legtöbb nő, ha kedve tartja, simán az orránál fogva vezeti a férfit.

A Harvard Egyetem pszichológusainak kutatása rámutatott, mennyivel érzékenyebbek a testbeszédre a nők, mint a férfiak. A kísérlet résztvevőinek rövid filmrészleteket mutattak be, amelyekben egy férfi és egy nő beszélgetett, de hogy mit, az nem volt hallható. A kísérleti személyeknek a pár mimikájából kellett kikövetkeztetniük a történetet. A nők az esetek 87 százalékában helyes következtetésre jutottak, míg a férfiak csak 42 százalékban jártak sikerrel. A „nevelő-gondoskodó” jellegű szakmák férfi művelői – tanárok, művészek, színészek, ápolók – csaknem olyan jól teljesítettek, mint a nők, és a meleg férfiak is jó eredményeket értek el. Különösen nyilvánvaló ennek a női ösztönnek a meglepte az anyáknál, hiszen gyermekük első életéveiben szinte kizárólag nem verbális úton érintkeznek vele. A nők sokszor érzékenyebb, beleérzőbb tárgyalófelek a férfiaknál.

Mit mutat az agy vizsgálata?

A legtöbb nő sokkal jobban kommunikál, mint bármelyik férfi. Az agy MRI- (mágnesesrezonancia-) vizsgálata világosan megmutatja, miért múlják felül a nők a férfiakat kommunikációban és emberismeretben. A nők agyának 14–16 területe foglalkozik a többi ember viselkedésének elemzésével, míg a férfiaknak csak 6–8 területe. Ez magyarázza, hogy egy népes társaságban egy nő pillanatok alatt átlátja a többi vendég egymáshoz való viszonyát: kik vesztek össze éppen, ki kinek szimpatikus és így tovább. Ugyanez a magyarázata annak is, miért érzik úgy a nők, hogy a férfiak keveset beszélnek, és miért gondolják a férfiak, hogy a nőknek sosem áll be a szájuk.

A női agy többsávos működésre szakosodott: az átlagos nő egyszerre kettő–négy témával képes zsonglörködni. Tévé néz, telefonál, közben a háta mögött zajló beszélgetésre is figyel, kávézik. Egyetlen beszélgetésen belül is képes több független témáról beszélni, s akár ötféle hangszínt alkalmazni, ha témát vált, vagy valamit nyomatékosítani akar. A legtöbb férfi sajnos csak három hangszínt ismer fel, ezért többnyire elveszti a fonalat, ha nő a beszélgetőpartnere.

A vizsgálatok azt mutatják, hogy aki konkrét vizuális bizonyítékokat vesz alapul, amikor egy személyes találkozás nyomán a másik fél viselkedését értékeli, az megbízhatóbb eredményre jut, mint aki pusztán a megérzéseire hagyatkozik. A bizonyíték a másik fél testbeszéde, s bár ennek üzenetét a nők öntudatlanul is fogják, ezt a készséget tudatosan bárki elsajátíthatja. Hogyan? Erről szól ez a könyv.

Honnan tud rólunk annyit a jósnő?

Aki már jósoltatott magának, nyilván megdöbben, mi mindent tud róla a jósnő, méghozzá olyasmit, amit senki se tudhat. Ez lenne a hatodik érzék? A jósbiznisz vizsgálata azt mutatja, hogy a jövőmondók egy sajátos módszerrel (*cold reading*) alkalmaznak, amellyel egy sosem látott személy esetében akár 80 százalékos találati pontosságot is elérhet élni.

A hiszékeny, rászédhető ember szemében ez maga a csoda, holott az eljárás alapja a testbeszéd alapos megfigyelése, amihez hozzájön az emberi természet ismerete, illetve a statisztikai valószínűség. Ezzel a módszerrel szerzik az információt a látnokok, az asztrológusok, a kártya- és tenyérjósok. Sok *cold reader* lényegében nem tud saját nem verbális jelérzékelő adottságáról, s előbb-utóbb meggyőződésévé válik, hogy valamiféle látnoki képessége van. Ez csak fokozza a produkció meggyőző voltát, amelyhez az is hozzájárul, hogy aki jósnőhöz jár, az úgy megy oda, hogy bízik az eredményben.

Egy pakli tarot-kártya, egy-két kristálygömb meg egy kis hókuszpókusz, s már kész is a tökéletes díszlet a testbeszédolvasó szeánszhoz, amely még a legmegrögzöttebb hitetlenkedőt is képes meggyőzni, hogy itt nyilván különleges varázserők működnek. A dolog lényege az, hogy a jós dekódolja a páciens reakcióit az elhangzó állításokra, kérdésekre, és összerakja az illető külsejének megfigyeléséből szerzett információkat. A „látnokok” legtöbbször – a női agy adottságaiból következően – nők.

Mondanivalónk illusztrálására íme egy látnoki jellemzés, személyesen az olvasónak. Képzeld el, hogy belép a félhomályos, dohányfüstös szobába. Ott ül a turbános, fölékszerezett jósnő egy félhold alakú, alacsony asztalkánál, előtte kristálygömb.

Nagyon örülök, hogy eljött. Látom, nyugtalanítja valami, mert erős jeleket bocsát ki felém. Érzem, hogy amit a legjobban vár az élettől, az néha irreálisnak tűnik, s ön már-már attól fél, hogy mindez teljesen elérhetetlen. Úgy érzem, ön olykor barátkozó, nyílt és bizakodó az emberekkel, máskor pedig visszahúzó, tartózkodó és óvatos. Büszke rá, hogy önállóan alkot tételt, s csak akkor hiszi el, amit lát és hall, ha kellő bizonyítékot kap rá. Kedveli a változást és a változatosságot, idegesíti a korlátozás és a monotonia. Szívesen megosztja legbensőbb érzéseit az önhöz legközelebb állókkal, de felismerte, hogy nem bölcs dolog, ha túlfelnyit és kitérül. Egy S kezdőbetűs férfi most erősen hat önre, a jövő hónapban pedig fölkeresi önt egy novemberi születésű nő egy izgalmas ajánlattal. A külső szemlélő számára ön higgadt és fegyelmezett, belül azonban nyugtalan és aggodalmas, s gyakran rágódik azon, hogy csakugyan jól döntött-e.

Nos, mennyire talált? Pontosan elemeztük önt? A kutatások azt mutatják, hogy a fenti jellemzés legalább 80 százalékban ráillik bárkire. Nem kell hát más, csak jó képesség a testtartás, az arckifejezés és egyéb mozdulatok, rándulások értelmezésére, plusz gyöngévilágítás, egzotikus zene, tömjén – s garantáltan levehetünk a lábáról bárkit! Nem biztatjuk az olvasót, hogy csapjon fel tenyérjósna, de rövidesen legalább olyan precízen tudja majd boncolgatni az embereket, mint egy jósnő.

Veleszületett, örökletes vagy tanult?

Kedves olvasó, ha ön összefonja a karját, a balt teszi fölülre, vagy a jobbát? A többség csak akkor tudja megmondani, ha kipróbálja. Tessék, fonja össze a karját most, aztán gyorsan cserélje fel a kettőt. Ugye úgy érzi, hogy az egyik pozíció kényelmes, a másik valahogy rossz. Minden jel arra mutat, hogy ez a gesztusunk örökletesen meghatározott, és nem lehet rajta változtatni.

Tíz emberből hét a bal karját teszi fölülre.

Rengeteg kutatás és vita tárgya volt már, hogy a nem verbális jelzések vajon velünk születnek, öröklődnek, tanuljuk, vagy más módon sajátítjuk el őket. A kutatók különböző csoportok gesztusnyelvét figyelték

meg: vakokét (akik vizuális úton nem tanulhatták a nonverbális jeleket), különböző kultúrák tagjaiét, illetve legközelebbi antropológiai rokonságunk, a majmok és az emberszabású majmok jelzéseit.

A kutatási eredmények azt mutatják, hogy a testnyelvi gesztusokból mindegyik kategóriába jutnak példák. Eibl-Eibesfeldt német kutató azt figyelte meg, hogy a süketen és vakon született gyermekeknél tanulás és utánzás nélkül is megjelenik a mosoly, ami azt jelenti, hogy a mosolygás képessége is velünk születik. Egymástól távol eső öt emberi kultúra tagjainak mimikáját tanulmányozva Ekman, Friesen és Sorenson megerősítette Darwin nézeteit. Azt találták ugyanis, hogy az alapvető érzelmek kifejezésére mindegyik kultúra ugyanazokat a mimikai jelzéseket használja, tehát ezek a gesztusok ugyancsak velünk születnek.

A kulturális különbségek száma igen nagy, de az alapvető testnyelvi jelzések mindenütt ugyanazok.

Bizonyos gesztusokat illetően változatlanul folyik a vita, hogy kulturális tanulás folytán válnak-e szokássá, vagy öröklöttek. A legtöbb férfi például úgy veszi föl a kabátját, hogy először a jobb karját dugja bele, a legtöbb nő viszont a bal. Ez arra utal, hogy a férfiak a bal agyféltekét használják ehhez a mozdulathoz, a nők viszont a jobbat. Ha a zsúfolt járdán egy férfi elhalad egy nő mellett, általában egész testével feléje fordul. A nő ugyanebben a helyzetben ösztönösen elfordul, hogy védje a mellét. Született női reakcióról van-e szó, vagy a nők ezt öntudatlanul eltanulják, amikor látják a többi nőt?

Az alapok közös eredete

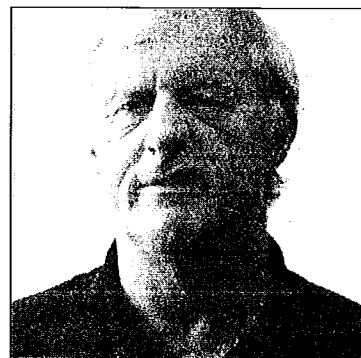
Az alapvető kommunikációs jelek legtöbbje a világon mindenütt ugyanaz. Aki örül, az mosolyog. Aki szomorú vagy dühös, az ráncolja a homlokát, vagy felvonja a szemöldökét. A bólintás szinte mindenütt igent vagy jóváhagyást jelent. Ha úgy tetszik, ez egyfajta főhajtás, és alighanem velünk született gesztus, mert a vakon születettek is használják. Ugyancsak univerzális a fejrázás mint a nem vagy a tagadás jele, és

valószínűleg csecsemőkori tanulás eredménye. A csecsemő ugyanis ideoda forgatja a fejét, ha már eleget szopott, így húzza félre az anyamell-től. Később a kisgyermek is jobbra-balra fordítja, rázza a fejét, ha már nem kér enni a feléje nyújtott kanálból. Így gyorsan megtanulja fejrázással jelezni az ellenkezést, a negatív hozzáállást.

A fejrázás azt jelenti, „nem”, és eredete a szopással függ össze.

Bizonyos gesztusok kifejlődése állati létünk idejére vezethető vissza. A mosoly például a legtöbb húsevő állatnál fenyegető gesztus, ám az emberszabású majmok más, nem fenyegető gesztusokkal együtt a megadás jelzésére használják.

A fogsor megmutatásával az állatok arra figyelmeztetik a másikat, hogy szükség esetén foggal is megvédi magát, vagy éppenséggel támadni fognak. Ez a jelzés az embereknél is megjelenik, jóllehet az ember általában nem harap.



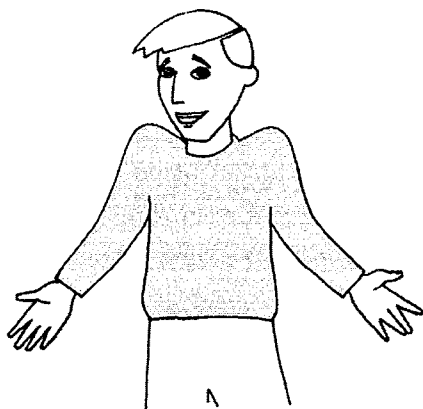
Amikor ember és állat kimutatja a foga fehérét.
Egyikükkel se szívesen randevúznánk

A táguló orrcimpák több levegőt juttatnak a tüdőbe, tehát feltöltik a szervezetet oxigénnel. Mivel az energiatartalék a harchoz és a meneküléshez szükséges, az emberszabásúaknál ezek a jelek azt közlik a másik

féllel, hogy közvetlen fenyegetésre kell fölkészülnie. Az embereknek az ajak felhúzását a düh, az ingerültség, a fizikai vagy érzelmi fenyegetettség váltja ki, vagy az az érzés, hogy valami nem stimmel.

Univerzális gesztusok

Jó példa az univerzális gesztusokra a váll megvonása, amely azt jelzi, az illető nem tudja a választ, vagy nem érti az elhangzottakat. Többszemű, három részből álló gesztus: a nyitott tenyér azt demonstrálja, hogy semmit se rejtegetünk a markunkban, a felvont váll a nyakat védi a támadástól, a felvont szemöldök pedig általános, behódoló üdvözlés.



A felvont váll behódolást jelez

Ahogy minden kultúrában más és más a beszélt nyelv, ugyanúgy a testbeszédjelek némelyike is kultúránként változó. Előfordul, hogy egy gesztus egészen mást jelent itt, mint ott, vagy itt használatos, ott nem. A kulturális különbségekkel majd az 5. fejezetben foglalkozunk.

A pontos gesztusértelmezés három szabálya

Amit egy-egy helyzetben látunk és hallunk, az nem okvetlenül az emberek igazi attitűdjét mutatja. Ezért ha helytálló információt akarunk kapni, három szabályt érdemes betartanunk.

Első szabály: a gesztusokat együttesen értelmezzük

Az egyik legsúlyosabb hiba, amit az újonc testbeszédolvasó elkövethet, ha egy gesztust a többi gesztustól és a körülményektől elkülönítve, önmagában értelmez.

A fejkavarás például sok mindent jelenthet – izzadást, bizonytalanságot, korpát, bolhát, feledékenységet, hazugságot –, attól függően, milyen más gesztusokkal együtt fordul elő. A beszélt nyelvhez hasonlóan a testnyelvnek is megvannak a szavai, mondatai, írásjelei. Egy-egy gesztus csak egyetlen szó, amelynek számos, különböző jelentése van. S a szó is csak a többi szóval együtt, a mondatban nyeri el teljes jelentését. A gesztusra is érvényes ugyanez, s a gesztusmondat, melyet csokornak nevezünk, mindig elárulja az ember valódi érzéseit és attitűdjét.

A testbeszédcsokornak legalább három gesztusszóból kell állnia ahhoz, hogy a benne lévő szavak mindegyikét pontosan meghatározza. A fogékony ember érti a testbeszéd mondatait, és precízen össze tudja vetni őket az elhangzó mondatokkal.

Lehet, hogy valaki azért vakarja a fejét,
mert bizonytalan, de lehet, hogy korpás a fejbőre.

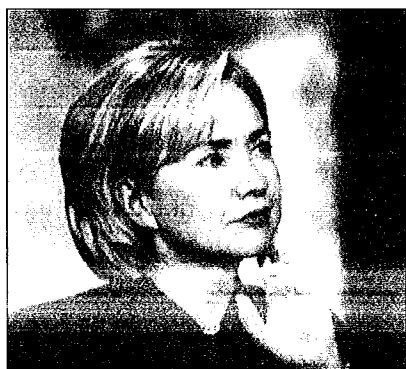
Tehát a gesztusokat – ha pontosan akarjuk értelmezni őket – mindig csokrokban kell olvasnunk. Mindenkinek vannak olyan visszatérő mozgatai, amelyeket pusztán unalmában ismételtet, vagy olyankor, ha nyomás nehezedik rá. Jó példa erre a haj folyamatos tapogatása, csavargatása, bár más gesztusoktól elszakítva azt is jelentheti, hogy az illető bizonytalan, vagy szorong. Egyébként azért simogatjuk a hajunkat vagy a fejünket, mert kicsi korunkban anyánk mindnyájunkat így vigasztalt.

A gesztuscsokokkal kapcsolatos álláspontunk igazolására íme a *kritikus hozzáállás* nevű gesztuscsozor, amelyet akkor alkalmazunk, ha nem vagyunk elragadtatva attól, amit hallunk.



Ennél a hallgatónál nincs nyert ügyünk

A kritikus hozzáállás legfontosabb jele az archoz tett kéz, ahol a mutatóujj fölfelé irányul, egy másik ujj takarja a száját, a hüvelykujj pedig megtámasztja az állat. Hogy az ábrán lévő férfi kritikusan hallgatja a hozzá intézett szavakat, annak további bizonyítéka a szorosan keresztbe tett láb, a test előtt (védekezően) átvetett másik kar, és az, hogy fejét és állát (negatívan, ellenségesen) leszegi. Ez a testnyelvi mondat valami ilyesmit közöl: „nem tetszik nekem, amit mondasz”, „más a véleményem”, „ki nem mondott negatív érzelmek vannak bennem”.



Hillary Clinton akkor alkalmazza ezt a gesztuscsoportot, ha nem győzték meg a hallottak

Második szabály: figyeljük meg, van-e összhang

A kutatások azt mutatják, hogy a nem verbális jelzések körülbelül ötször akkora erővel hatnak, mint a verbális csatorna jelei, s ha a kettő nem vág egybe, az emberek – kiváltképp a nők – meg se hallják a szót, csak a nem verbális üzenetre hagyatkoznak.

Ha az olvasó előadóként az előbbi rajzon ábrázolt férfi véleményét kérné arról, amit az imént mondott, s az illető azt felelné, nem ért egyet a hallottakkal, akkor beszéde és testbeszéde egybevágná, összhangban lenne. De ha azt mondaná, egyetért, akkor minden bizonnyal hazudna, mert beszéde és testbeszéde ütközne egymással.

*Ha a szó és a gesztus ellentmond egymásnak,
a nők a szót engedik el a fülük mellett.*

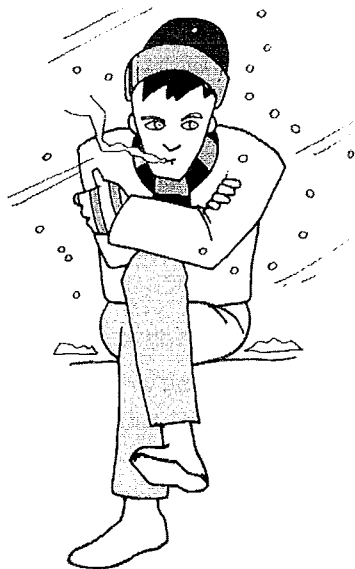
Képzeld el, hogy olyan politikust látunk a szónoki emelvényen, aki karját szorosan (védekezően) összefonja a mellén, állát (kritikusan, ellenségesen) leszegi, s eközben határozottan győzködi a hallgatóságot, hogy rendkívül kíváncsi és nyitott a fiatalság gondolataira. Hinnénk-e neki? És ha keze élével kemény kis karateütéseket dobolna ki a pulpituson, miközben azt bizonygatja, hogy kedves és gondoskodó? Sigmund Freud egy helyütt beszámol egy női páciensről, aki azt ecseteli, hogy boldog házasságban él, s ujján ezalatt öntudatlanul le-föl húzogatja a jegygyűrűt. Freud tisztában volt az öntudatlan gesztus jelentőségével, s nem lepődött meg, amikor hamarosan felszínre kerültek a házassággal kapcsolatos gondok.

A testbeszéd közvetítette attitűd pontos értelmezésének kulcsa tehát egyrészt a gesztusegyüttesek megfigyelése, másrészt a szóbeli és a testnyelvi kommunikáció harmóniájának vagy diszharmóniájának észlelése.

Harmadik szabály: fontos a kontextus

A gesztusokat mindig abban a kontextusban kell értelmezni, amelyben előfordulnak. Ha valaki szorosan összefon karra, keresztbe tett lábbal, leszegett állal a buszmegállóban ül egy hideg, téli napon, akkor ez a gesztuscsoport minden bizonnyal azt jelenti, hogy fázik, nem pedig azt, hogy védekezik. Ha viszont ugyanebben a pózban az asztalnál ül ve-

lünk szemben, miközben valamilyen árut, szolgáltatást vagy eszmét próbálunk rászózni, akkor jól sejtjük, hogy negatívan, visszautasítóan viszonyul az ajánlatunkhoz.



Nem védekezik, hanem fázik

Könyvünk mindvégig kontextusban fogja tárgyalni a gesztusokat, és ahol csak lehet, gesztuscsoportokban.

Miért könnyű egy gesztust félreérteni?

Akinek puha vagy erőtlen a kézfogása, azt könnyen éri a vád, hogy gyöngé jellem – különösen ha férfi. Ennek okát a kézfogási technikákkal foglalkozó következő fejezetben majd alaposan körbejárjuk. Csak-hogy ha valakinek ízületi gyulladása van, az a fájdalomtól való félelmében szintén puhán fog kezet. Ugyanígy meglehet, hogy egy festő, egy zenész, egy sebész – tehát olyasvalaki, akinek a foglalkozásához fontos a finom kéz – nem szívesen fog kezet, s ha mégis rákényszerül, keze védelmében a *döglött hal* kézfogást alkalmazza.

Aki rosszul szabott vagy szűk ruhában van, az bizonyos gesztusokat nem tud alkalmazni, s ez befolyásolja testbeszédét. Az elhízott ember

például nem tudja keresztbe vetni a lábát. A miniszoknyás nő önvédelemből szorosan összezárt lábbal ül, ettől megközelíthetlenebbnek látszik, s így kisebb az esélye, hogy egy mulatóban táncra kérjék. Ezek a körülmények az embereknek csupán kis hányadát érintik, mégis gondolnunk kell arra, hogy valamely fizikai korlát miképp befolyásolhatja a testbeszédet.

Lehet-e hamisítani?

Lehet-e hamisítani a testbeszédet? – kérdezik sokan. A válasz az, hogy általában nem, mert a fő gesztusok, az apró jelek és a kimondott szó közti valószínű diszharmónia elárulja a hamisítót. A nyitott tenyér például az őszinteség jele, de ha valaki nyitott tenyérrel hazudik, és közben mosolyog, az apró mimikai jelek lesznek az árulói. Pupillája valószínűleg összeszűkül, egyik szemöldöke önkéntelenül felszalad, esetleg megrándul a szája sarka – mindez ellentmond a nyitott tenyérnek és az őszinte mosolynak. Az eredmény az, hogy a szemlélő, különösen ha nő, nem hiszi el, amit hall.

A férfi szemlélő könnyebben bedől a hamis gesztusoknak, mint a nő, mert nagy általánosságban a férfiak rosszul értik a testbeszédet.

A hazudós jelentkező. Igaz történet

Egy állásinterjúkon egy férfi azt bizonygatta, azért jött el előző munkahelyéről, mert nem látott megfelelő előrejutási lehetőséget. Nehezen hozta meg a döntést, mondta, mert a kollégákkal jól megértették egymást.

Az egyik kérdezőnknek – egy hölgynek – az volt a gyanúja, hogy a jelentkező nem mond igazat: agyba-főbe dicséri volt főnökét, holott szerinte ellenszenvet érez iránta. Amikor lassítva visszajátszottuk az interjú videofelvételét, észrevettük, hogy az illető bal arcán a másodperc tört részéig tartó fintor jelenik meg, valahányszor a volt főnökét említi. Az ilyen ellentmondó jelzések sokszor csak pillanattöredékekig tartanak, így aztán nem csoda, ha elkerülük a gyakorlatlan szemlélő figyelmét.

Amikor felhívtuk ezt a volt főnököt, kiderült, hogy a jelentkezőt elbocsátották, mégpedig azért, mert kábítószert árult a kollégáknak. Bármilyen magabiztosan igyekezett is meghamisítani előttünk testbeszédét, ellentmondásos mikrogesztusai szemet szúrtak munkatárs-nőnknek.

A lényeg itt az, hogy meg tudjuk különböztetni a valódi gesztusokat a hamisaktól, s így módon az őszinte embert a hazugtól meg a szélhámostól.

A pupilla megnagyobbodását, a verejtékezést és az elvörösödést nem lehet tudatosan eljátszani, de a nyitott tenyér használata – az őszinteség jeleként – könnyen megtanulható.

A színlelés csak ideig-óráig sikerül.

Mégis vannak esetek, amikor bizonyos előnyök reményében szántszándékkal hamisítják a testbeszédet. Vegyük példának a világszépe címért folyó versengést, melynek során minden induló precízen betanult mozdulatokat vet be, hogy barátságosnak és őszintének hasson, s a zsűri aszerint pontozza őket, hogy milyen sikeresen alkalmazzák ezeket a gesztusokat. Mesterséges testnyelvet azonban még a legprofibbak is csak rövid ideig képesek használni, mert a test előbb-utóbb a tanultaknak ellentmondó jeleket küld.

Összegezve tehát elmondhatjuk, hogy a testbeszédet nehéz tartósan hamisítani. Mégis fontos – s erre később még kitérünk –, hogy megtanuljunk pozitív testbeszédjeleket alkalmazni embertársainkkal folytatott kommunikációnkban, és kiküszöböljük azokat a negatív jelzéseket, amelyek nemkívánatos üzenetet hordoznak. Ez megkönnyíti az emberi együttlétet, s mindenkiből kellemesebb partnert farag. Többek közt ezért írtuk meg ezt a könyvet.

Hogyan lehetünk testbeszédértők?

Foglalkozzunk legalább napi negyedórát mások testbeszédének tanulmányozásával és saját mozdulataink tudatos megfigyelésével. Ahol emberek találkoznak és érintkeznek, az mind jó terep a megfigyelésre. A re-

pülótéren például különösen jól tanulmányozhatjuk a gesztusok teljes skáláját, mert az emberek mozdulatai itt nyíltan megmutatják a mohóságot, a haragot, a bánatot, az örömet, a türelmetlenséget, és még ki tudja, hányféle érzelmet. A társadalmi események, üzleti tárgyalások, estélyek ugyancsak kitűnőek erre a célra. Amikor az ember már avatott testbeszédolvasó, csak elmegy egy vendégségbe, beül a sarokba, s egész este remekül elszórakozik pusztán azzal, hogy figyeli a többiek testnyelvi rítusait.

Mi, modern emberek rosszabbul értjük a testbeszédet, mint őseink, mert elvonja figyelmünket a beszéd.

A tévéből is remekül lehet tanulni. Csavarjuk le a hangot, és próbáljuk csak a képből megérteni, mi történik. Ha pár percenként visszaadjuk a hangot, ellenőrizhetjük, mennyire pontosan sikerült értelmeznünk a nonverbális jeleket. Előbb-utóbb egész műsorokat meg tudunk érteni hang nélkül.

Ha megtanulunk testbeszédet olvasni, akkor nemcsak azt látjuk jobban, hogy a többiek hogyan próbálnak irányítani és manipulálni, de azt is észrevesszük, hogy ez a törekvésük ránk is kiterjed. De a legfontosabb eredmény, hogy egyúttal érzékenyebbek leszünk mások érzéseire, érzelmeire.

Jelen voltunk tehát egy újfajta társadalomtudós, a testbeszédfigyelő születésénél. Ahogyan a madárfigyelő abban leli örömét, hogy megfigyeli a madarakat és viselkedésüket, a testbeszédfigyelőnek az a szenvedélye, hogy az emberek nonverbális jelzéseit figyeli társadalmi eseményen, strandon, tévében, hivatalban vagy bárhol, ahol emberek érintkeznek. Olyan diák ő, aki azért akar minél többet megtudni embertársai viselkedéséről, hogy minél többet megtudjon önmagáról, s fejleszthesse, építhesse emberi kapcsolatait.

*Mi a különbség a megfigyelő és a zaklató között?
A toll és a jegyzetfüzet.*

2. fejezet

A HATALOM
A KEZÜNKBEN VAN

Az ókorban a nyitott tenyér azt jelezte,
nem rejtegetünk fegyvert

Hogyan lehet tenyérrel és kézfogással irányítani?

Adam aznap ment be először új munkahelyére, a marketingcéghez, és jó benyomást akart kelteni. Sorra bemutatták a kollégáknak, s ő mindenkit széles mosollyal és lelkes kézfogással üdvözölt. A 190 centi magas, jóképű, jól öltözött Adam csakugyan sikeres marketingesnek látszott. Határozottan fogott kezet, ahogy gyerekkorában apja tanította. Olyan határozottan, hogy két kolléganő gyűrűsujjából kiserkedt a vér, s mások is fájalták a kezüket. A férfiak szokás szerint versenyre keltek Adammal, kinek erősebb a keze. A nők viszont némán szenvedtek, s hamarosan megindult köztük a suttogás: Óvakodj ettől az új fickótól, ez egy vadállat. A férfiak nem hozták szóba a dolgot, de a nők ettől fogva kerülték Adamet. S a cégvezetők fele nő volt.

Álljon itt néhány kézenfekvő gondolat. Akár keménykezű valaki, akár kezes, ha a maga kezébe veszi a sorsát, és maga kezeli a jószágát, semmije nem vész el kézen-közön. Aki a kézzelfogható dolgok híve, azt nem lehet kézrátétellel kezelni. Ha kiderül, hogy benne volt a kezünk valami disznóságban, utólag már hiába mossuk kezeinket. Aki megmarja az ételt nyújtó kezét, azon már nem segít a kéz kezet mos.

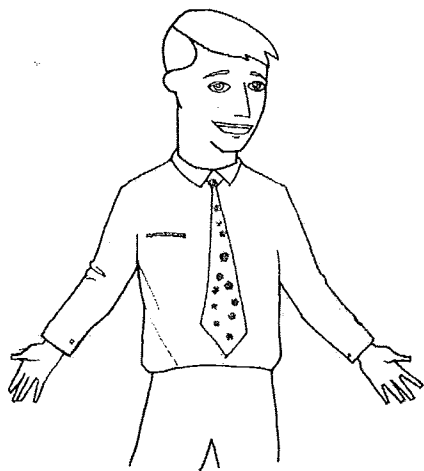
Az emberré válásban a kéz játszotta a legfontosabb szerepet, s a kezét minden más testrészénél erősebb kapcsolat fűzi az agyhoz. Kevesen gondolkodnak azon, hogyan viselkedik a kezük, vagy azon, hogyan fognak kezet, amikor megismerkednek valakivel. Pedig ezen az első öt-hét kis szorításon dől el, hogy domináns lesz-e a másik fél vagy engedelmes, netán az erők összemérése várható. A történelem során a nyitott tenyér az igazmondással, az őszinteséggel, a lojalitással, az engedelmisséggel társult. Az eskü szövegét sok helyütt ma is a szívre helyezett tenyérrel mondják el, és sok országban a bíróság előtt is feltartott tenyérrel kell vallomást tenni: bal kézben a Biblia, a jobb kéz pedig tenyérrel a bírák felé fordul.

Hogy valaki nyílt és őszinte-e vagy sem, annak megállapítására az egyik legjobb eszköz, ha megfigyeljük, mit mutat a tenyere. A kutya úgy jelzi engedelmisségét vagy behódolását a győztesnek, hogy védtelesen megmutatja a nyakát – az ember a nyitott tenyerét használja hasonló módon: így jelzi, hogy fegyvertelen, tehát nem jelent veszélyt.

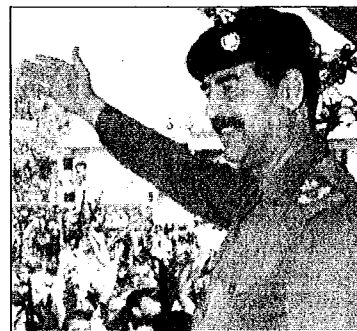
.....
A behódoló kutya a nyakát mutatja. Az ember a tenyerét.
.....

Hogyan érzékeljük az őszinteséget?

Aki nyíltan, őszinte szándékkal közeledik, az sokszor úgy jelzi ezt, hogy a tenyerét mutatja a másik félnek – olykor mind a kettőt –, s ilyesfélét mond: „nem én voltam”, „elnézést, hogy megijesztettem” vagy „ez az igazság”. Ha valaki lassan megnyílik, vagy nekikészül, hogy megmondja az igazat, ehhez többnyire – részben vagy egészen – megmutatja a tenyerét. A testbeszéd többi eleméhez hasonlóan ez is teljesen önkéntelen gesztus, éppen ezért sugallja a szemlélőnek, hogy az illető igazat mond.



Bízzon bennem. Orvos vagyok



Aki őszinteségét és becsületességét akarja demonstrálni, az szándékosan is használja a nyitott tenyér gesztust

Amikor egy gyerek füllent vagy elhallgat valamit, sokszor a háta mögé teszi a kezét. A felnőtt férfi is, ha egy éjszakai kicsapongás után partnere arról faggatja, hol volt, s ő valami álmagyarázattal áll elő, vagy zsebre dugja a kezét, vagy karba teszi. Az eldugott kéz persze megsúgja a nőnek, hogy a férfi nem mond igazat. A nők, ha el akarnak hallgatni valamit, inkább kerülnek a témát, vagy mindenféle oda nem tartozó dologról beszélnek, s közben valami mással foglalatoskodnak.

A férfi testbeszédéből könnyen kiderül, ha hazudik.

A nők serénykedéssel leplezik a hazugságot.



A kereskedőknek, ügynököknek azt tanítják, figyeljék a vevő kezét, amikor megmagyarázza, miért nem akarja megvenni a portékát, ha ugyanis valódi okra hivatkozik, általában látni a tenyerét. Aki őszinte, amikor megindokol valamit, az gesztikulál beszéd közben, tehát látható a tenyere, aki viszont nem mond igazat, az – bár talán ugyanazt mondja – többnyire eldugja a kezét.

Férfiaknál kedvelt trükk a zsebre dugott kéz annak jelzésére, hogy az illető nem akar részt venni a beszélgetésben. A testnyelvben a kéz tulajdonképp a hangszál, hiszen minden más testrésznél többet mond el. Ha eldugjuk, az olyan, mintha becsuknánk a szánkat.

Zsebre dugott kéz.

Vilmos herceg azt közli a sajtóval, hogy nem akar beszélni

Amikor a kéz a szándékos megtévesztés eszköze

Ha hazudok, de közben látszik a tenyerem, jobban hisznek nekem az emberek? – szokták kérdezni. A válasz: igen is, meg nem is. Ha hiányzik egy sor olyan gesztus, amely az őszinte beszédet kísérni szokta, viszont megjelennek a hazugsághoz kapcsolódó negatív jelek, akkor a feltartott kéz hatástalan lehet, mert a hallgatóságnak inkább a diszharmonia tűnik fel. A szélhámosok és a profi hazudozók azért érnek célt, mert mesterien igazítják hozzá a szóbeli hazugsághoz a nem verbális jelzéseket. Minél tökéletesebben alkalmazza a csaló az őszinteség testnyelvi eszköztárát hazudozás közben, annál jobban megy neki az üzlet.

– Akkor is szeretsz majd, ha ősz öregasszony leszek? –
 kérdezi a nő nyitott tenyérrel. – Mi az, hogy szeretlek –
 feleli a férfi. – Még írok is neked.

A visszahatás törvénye

Elképzelhető, hogy valaki nyitottabbnak és hitelesebbnek hat pusztán attól, hogy a nyitott tenyér gesztust alkalmazza beszélgetés közben. Érdekes viszont, hogy ha az embernek szokásává válik ez a gesztus, csökken a hajlama arra, hogy valótlan mondjon. A legtöbb embernek ugyanis nehezen megy a lódtítás, ha látják a tenyerét. A visszahatás itt úgy működik, hogy aki őszintének akar látszani, és ezért nyitott tenyérrel beszél, annak egyre inkább nehezebbre esik hihetően hazudni. Ez azért van, mert a gesztusok és az érzelmek szorosan összefüggnek egymással.

Például ha védekezésre készülünk, többnyire összefonjuk a karunkat. De ha csak úgy összefonjuk a karunkat, már ettől is elfog bennünket a védekezés érzése. Sőt a nyitott tenyérrel beszélő ember a partnert is arra sarkallja, hogy őszinte legyen. Tehát a látható tenyér csökkenti a nekünk szánt hamis információ mennyiségét, és arra ösztönzi partnereinket, hogy őszintébbek legyenek hozzánk.

A tenyér hatalma

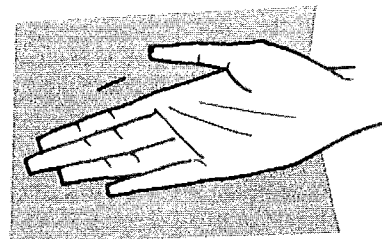
Amikor utasítást vagy parancsot adunk, illetve ha kezet fogunk, a legkevésbé feltűnő, mégis leghatásosabb testnyelvi jelzés forrása a tenyerünk. Bizonyosfajta alkalmazása hangtalan tekintéllyel ruházza fel az embert.

Három fő tenyérgeztus van: a fölfelé fordított tenyér, a lefelé fordított tenyér és a zárt ököl–kinyújtott mutatóujj gesztus. A különbségek illusztrálására álljon itt egy példa. Tegyük fel, hogy megkérünk valakit, vegyen föl egy tárgyat, és vigye át máshová. Tegyük fel azt is, hogy mind a háromszor ugyanazokkal a szavakkal, ugyanolyan hangon és ugyanolyan arckifejezéssel kérjük, csak a kéztartásunk változik.

A fölfelé fordított tenyér fenyegetéstől mentes, aláztos gesztus, hasonlít az utcai kéregető kéztartásához, és történeti nézőpontból azt de-

monstrálja, hogy nincs nálunk fegyver. A kérdés címzettje nem érezhet se kényszert, se fenyegetést. Arra is használhatjuk ezt a mozdulatot, hogy valakinek átadjuk a szót: jelezzük, hogy szeretnénk, ha beszélne, és hogy figyelünk.

Az évszázadok során módosult is a fölfelé fordított tenyér gesztus, s kialakult a fél tenyér a levegőben, a szívre szorított tenyér és számos egyéb variáció.



Fölfelé fordított tenyér
= ártalmatlanság



Lefelé fordított tenyér
= tekintély, hatalom

Ha a tenyér lefelé néz, az tekintélyt, hatalmi helyzetet sugall. Akit ilyen gesztus kíséretében szólítunk fel valamire, az úgy érzi, parancsolunk neki, és kettőnk kapcsolatától vagy a munkahelyen elfoglalt pozíciójától függően ez akár ellenséges érzelmeket is gerjeszthet benne.

*Ha fölfelé néző tenyerünket lefelé fordítjuk,
 fellépésünk teljesen más lesz a többiek szemében.*

Aki azonos rangban van velünk, abban a lefelé fordított tenyér dacot válthat ki, viszont ha fölfelé fordított kézzel kérjük, alighanem célt érünk nála. Ha az illető a beosztottunk, akkor elfogadható számára a lefelé fordított tenyér, hiszen a hatalom a főnöké.

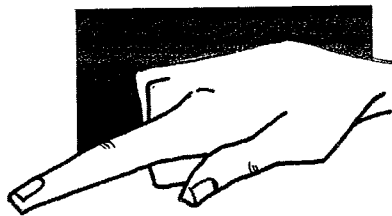
A náci karlendítéshez, amely a Harmadik Birodalomban a hatalom és a zsarnokság szimbóluma lett, hozzátartozott a lefelé néző tenyér. Fölfelé néző tenyérrel a hitleri köszöntés lényege tűnt volna el.



Hitler és a történelem egyik leghírhedtebb kézjele

Amikor egy pár kézen fogva megy, a domináns fél – jobbra a férfi – egy hajszálnyival előbbre jár, és hasonlóan tartja a kezét, vagyis tenyérrel hátrafelé. A nő tenyere előre néz. Ebből az egyszerű jelből rögtön világos a megfigyelő számára, kettejük közül ki hordja a nadrágot.

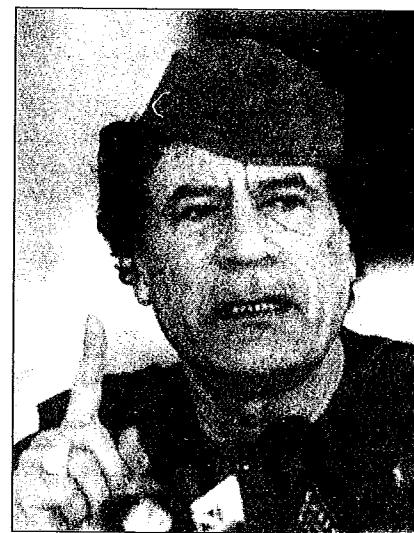
A zárt ököl–kinyújtott mutatóujj gesztusban a mutatóujj szimbolikus bot, amellyel a kéz tulajdonosa engedelmességre akarja szorítani a másik felet. Ezzel tudat alatt negatív érzelmeket vált ki belőle, mert az ilyen jelzést hagyományosan ütés követi, a legtöbb emberszabásúnál a verekedés első jobbegyenese.



Kinyújtott mutatóujj. Csináld, különben...!

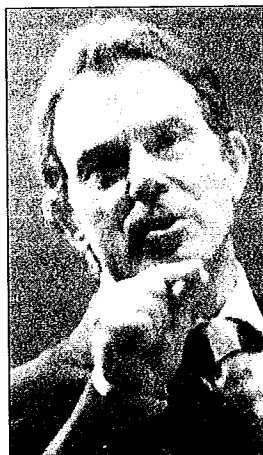
A közönségkísérlet

Kísérletet végeztünk nyolc előadóval, akiknek ugyanazt a tízperces előadást kellett megtartaniuk különböző kézjelek kíséretében, más-más közönség előtt, mi pedig rögzítettük a reakciókat. Az eredmény azt mutatta, hogy ha az előadók többnyire fölfelé néző tenyérrel gesztikuláltak beszéd közben, akkor a hallgatók 84 százalékban pozitívan értékelték őket, ha viszont lefelé fordított tenyérrel adták elő ugyanazt egy másik közönségnek, akkor csak 52 százaléknál elismerő véleményt kaptak. A kinyújtott mutatóujjal kísért előadásokra mindössze 28 százaléknál pozitív értékelés érkezett, sőt többen ki is mentek közben.



A fölemelt mutatóujj a legtöbb emberben negatív érzelmeket gerjeszt

A mutatóujjal gesztikuláló előadó beszédét nemcsak kevésbé méltányolták a hallgatók, de kevesebbet is tudtak felidézni abból, amit mondott. Akinek szokása, hogy fölemelt mutatóujjal beszél, annak érdemes gyakorolnia a fölfelé és a lefelé néző tenyérpozíciót – hamarosan meglátja, hogy oldottabb hangulatot teremt, és jobb benyomást kelt az emberekben. Egy másik lehetőség, hogy beszéd közben hüvelykujjuinkat szembefordítjuk a többi ujjal – ez a karika az angolszász országokban afféle OK jelzés –, amitől fellépésünk határozott lesz, de nem erőszakos.



Az ujjhegyek összeérintése azt jelzi, hogy a beszélő nem akar nyomást gyakorolni a közönségre

Megtanítottuk ezt a gesztust előadóknak, politikusoknak, üzletembereknek, aztán megmértük a közönség reakcióit. Az ujjhegyérintő gesztussal élő szónokok a hallgatók a következő jelzőkkel írták le: gondolkodó, céltudatos, összeszedett.

A kinyújtott mutatóujjú szónokokat ezzel szemben agresszívnek, harciasnak, esetleg gorombának ítélte a közönség, és kevesebbet jegyzett meg a mondókájukból. Ha pedig az előadó egyenesen a hallgatóságra mutatott, az érintettek figyelme végképp elterelődött az előadásról, és lefoglalta őket az előadó személyének megítélése.

Kézfogási stílusok elemzése

A kézfogás ősi örökség. Amikor a primitív törzsek barátságosan találkoztak, karjukat nyitott tenyérrel egymás felé nyújtották, hogy jelezzék, még rejtve sincs náluk fegyver. A rómaiaknál gyakori volt, hogy valaki a ruhája ujjába rejtette a törét, ezért kialakult az alkarfogás, majd szokásos üdvözlés lett belőle.



Az alkarfogás – a rejtett fegyver kitapogatása – eredetileg római üdvözlési forma

Az ősi üdvözlési rituálé modern változatát, a kézszorítást-kézzázást eredetileg a XIX. században használták azonos státusú férfiak, mégpedig kereskedelmi tranzakciók megpecsételésére. Széles körben csak nagyjából az elmúlt száz évben terjedt el, és egészen a legújabb időkig kifejezetten a férfiak egymás közti érintkezéséhez tartozott. Észak-Amerika és Európa legtöbb országának üzleti világában az érkezés és a távozás kísérlőjeként ma már teljesen általános, és a társasági érintkezésben is egyre jobban terjed férfiak és nők között egyaránt.

A kézfogás az üzlet megpecsételésére alakult ki a férfiak között.

Ma már mindenütt látni a modern kézfogást, még olyan országokban is, mint Japán, ahol a meghajlás a hagyományos köszöntés, vagy Thaiföldön, ahol az imádkozáshoz hasonlatos gesztus, a *wai* az uralkodó. A legtöbb országban öt-hét rázásból áll egy kézfogás, de van olyan hely, például Németország, ahol csak két-háromból, ám utána egy darabig – nagyjából kétrázásnyi ideig – még nem engedik el egymás kezét. A leglelkesebbek a franciák: náluk érkezéskor és távozáskor is dívik a kézfogás, s nap mint nap számottevő időt fordítanak erre a tevékenységre.

Ki nyújtson kezét először?

Noha az első találkozáskor általánosan elfogadott szokás a kézfogás, vannak olyan körülmények, amelyek között nem illik kézfogást kezdeményeznünk. Tekintve, hogy ez a gesztus a bizalom és a szíveslátás jele, fontos, hogy föltegyünk magunknak néhány kérdést, mielőtt kezét nyújtánánk. Szívesen látnak-e? Szívesen ismerkedik-e velem az illető, vagy ráerőltetem magam?

Az ügynököknek azt tanítják, hogy visszafelé süllhet el, ha kezét nyújtanak egy kuncsaftnak, akihez kéretlenül csöngettek be, mert lehet, hogy az illető nem látja őket szívesen, és kényszernek érzi a kézfogást. Ilyenkor okosabb, ha az ügynök megvárja, míg a másik fél nyújt kezét, s ha ez elmarad, csak biccent. Növel kezét fogni némely országban bizonytalan kimenetelű dolog (sok muzulmán országban például

illetlenségnek számít, csak a biccentés az elfogadható), de a legtöbb helyen ma már nyitottabb szelleműnek tartják az olyan nőt, aki határozott kézfogást kezdeményez, s ezzel jobb benyomást is kelt.

Hogyan tudatja a testbeszéd a fensőbbiséget, a hatalmat?

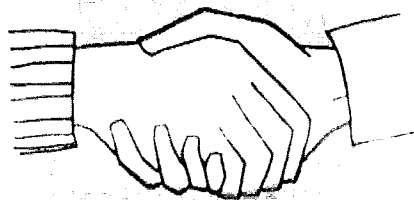
Induljunk ki abból, amit a fölfelé és a lefelé néző tenyér hatásáról elmondtunk, s vizsgáljuk meg, mennyire érvényes mindez a kézfogásra.

Amikor először találkozunk valakivel, az illető az első kézfogással öntudatlanul az alábbi három alapvető attitűd valamelyikét adja tudtunkra:

1. Fensőbbiség. A magunk nézőpontjára lefordítva:
„Ez az ember fölém akar kerekedni. Nem árt az óvatosság.”
2. Alázat. Vagyis: „Ennek az embernek én diktálhatok.
Engedelmeskedni fog.”
3. Egyenrangúság. „Kiegyensúlyozott lesz a viszonyunk.”

Ezeket az üzeneteket akaratlanul küldjük és fogadjuk, mégis azonnal hatnak a találkozás kimenetelére. Az 1970-es években üzletembereknek tartott tanfolyamainkon dokumentáltuk ezeknek a kézfogási technikáknak a hatását, tanítottuk is őket mint olyan üzleti stratégiai fogást, amely némi gyakorlás után drámaian képes befolyásolni bármely személyes találkozást – amint a későbbiekben majd látható.

Fensőbbégi pozícióigényünket úgy közöljük, hogy kézfogáskor a mi tenyerünk (az ábrán a csíkos mandzsettás kéz) néz lefelé. Persze nem teljesen fordítjuk lefelé, de a partner kezéhez képest fölül van, s ez azt közli vele, hogy mi akarjuk irányítani a találkozást.



Irányító szerep

Háromszázötven sikeres vezető üzletembert (89 százalékban férfit) érintő vizsgálatunk nemcsak azt mutatta, hogy szinte mindannyian kezdeményezői a kézfogásnak, hanem hogy ebben a körben a férfiak 88, a nők 31 százaléka alkalmazza a domináns parolázó szerepet. A nők számára általában kevésbé fontos a hatalom és az irányítás, valószínűleg ez magyarázza, hogy csak minden harmadik nő próbál fölülkerekedni az első kézfogásban. Megfigyeltük, hogy bizonyos társasági környezetben a nők egy része puhán nyújt kezét a férfiaknak. Ezzel vagy a nőiességet hangsúlyozza, vagy azt közli, hogy hajlandó elfogadni a férfi domináns szerepét. Csakhogy az üzleti világban ez a gesztus végzetes lehet egy nő számára, mert a férfiak így a női mivoltára fognak figyelni, és nem veszik komolyan.

Azokat a nőket, akik üzleti tárgyaláson a nőiességükkel tüntetnek, sem az üzletemberek, sem az üzletasszonyok nem veszik komolyan, annak ellenére, hogy a divat és a politikai korrektség jegyében azt illik mondani, hogy mindenki egyenlő. Ez nem azt jelenti, hogy az üzleti életben a nőnek férfiasan kell viselkednie, pusztán arról van szó, hogy ha hiteles akar maradni, jobb, ha kerüli a nőiesség olyan jeleit, mint a puha kézfogás, a rövid szoknya és a tűsarok.

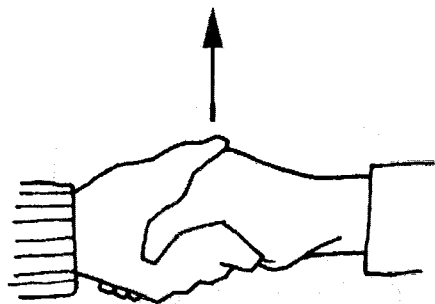
Vesszít hiteléből az a nő, aki egy komoly üzleti tárgyaláson erősen nőies jelzéseket küld.

William Chaplin, aki 2001-ben az Alabamai Egyetemen vizsgálta a különböző kézfogásokat, azt találta, hogy az extrovertált egyéniségek keményen fognak kezét, a félénk, neurotikus emberek viszont nem. Azt is megfigyelte, hogy az új gondolatokra fogékony nők kézfogása is kemény. A férfiak egyformán fogtak kezét, függetlenül attól, nyitottak voltak-e az újra vagy nem. Üzleti értelemben tehát az a nő jár jól, aki a kemény kézfogást alkalmazza, különösen férfiakkal szemben.

A behódoló kézfogás

A fensőbbiséges kézfogás ellentéte, ha fölfelé néző tenyérrel nyújtunk kezét (az ábrán ilyen a csíkos mandzsettás kéz). Ezzel szimbolikusan

felkínáljuk a másik félnek a felülkerekedés lehetőségét, ahogyan a kuty a nyakát kínálja oda az erősebbnek.



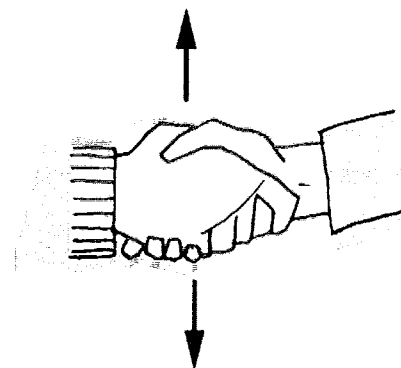
A behódoló kézfogás

Ez a gesztus akkor hatásos, ha át akarjuk engedni az irányítást, át akarjuk ruházni a felelősséget, vagy például bocsánatot kérünk.

Jóllehet ez a fajta kézfogás többnyire megadó attitűdöt közvetít, vannak körülmények, amelyeket az értelmezésnél figyelembe kell vennünk. Amint már említettük, az üzleti fájdalmak is rákényszeríthetnek valakit a puha kézfogásra, ezért az ilyen kezét a partner könnyen behódoló helyzetbe fordíthatja. Másrészt akinek a hivatása gyakorlásához különösen fontos a keze – sebész, festőművész, hangszeres zenész –, az esetleg csak azért parolázik puhán, hogy a kezét óvja. Ilyenkor a kézfogást kísérő többi gesztus együttese igazít el bennünket: a behódoló személyiség megadó gesztusokat tesz, a domináns karakter határozottakat.

Egyenrangúság

Ha két domináns ember fog kezét, szimbolikus küzdelem megy végbe: ki-ki igyekszik a másik kezét behódoló pozícióba fordítani. Az eredmény egyfajta satu, amelyben mind a két kéz függőleges marad, s ettől egyenrangúság és kölcsönös megbecsülés támad a felekben, hiszen egyikük se hajlandó alávetni magát a másik akaratának.



Egyenrangúság

Hogyan teremtsünk jó kapcsolatot?

Ahhoz, hogy az első kézfogás megalapozza a jó kapcsolatot, két dolog kell. Először is figyeljünk arra, hogy mindkettőnk keze függőleges legyen, tehát egyik fél se kerüljön se domináns, se alávetett helyzetbe. Másodszor: ugyanakkora erővel szorítsuk meg a partner kezét, amekkorával ő a miénket. Ez azt jelenti, hogy ha egy tízes skálán mérve hetes a kézfogásunk erőssége, de a partneré csak ötös, akkor húszszázaléknyit vissza kell vennünk az erőből. Ha viszont az övé kilences és a mienk hetes, akkor erősítenünk kell húszszázaléknyit.

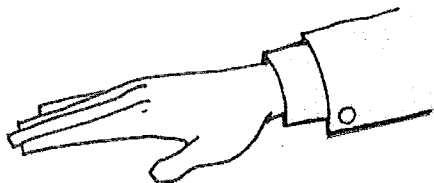
Ezért ha egy összejövetelen egymás után tíz embernek mutatkozunk be, alighanem többször is igazítanunk kell a kézfogásunk erején és szögén, hogy mindenkivel azonos eséllyel induljunk, és jó kapcsolatot alakítsunk ki. Arról se szabad megfeledkeznünk, hogy az átlagos férfikéz ereje körülbelül kétszer akkora, mint az átlagos női kéz: a fejlődés során úgy alakult, hogy a férfiak keze akár 45 kp-nyi erőt is ki tud fejteni, ha fogás, szakítás, emelés, dobás vagy kalapálás a feladat.

Gondoljunk arra is, hogy a kézfogás az üdvözlés, az elköszönés vagy a megállapodás megpecsételésének eszköze, ezért fontos, hogy mindig barátságos legyen, meleg és pozitív.

Hogyan szereljük le a rámenős embert?

A lefelé néző tenyérrel nyújtott kéz a legagresszívabb kézfogás, mert szinte teljesen kizárja, hogy a partner egyenrangú fél maradjon. A le-

hengerlő egyéniség jellegzetes gesztusa ez, azé, aki mindig maga kezdeményezi a kézfogást, s merev kartartása és lefelé fordított tenyere a másik felet alávetett helyzetbe kényszeríti.

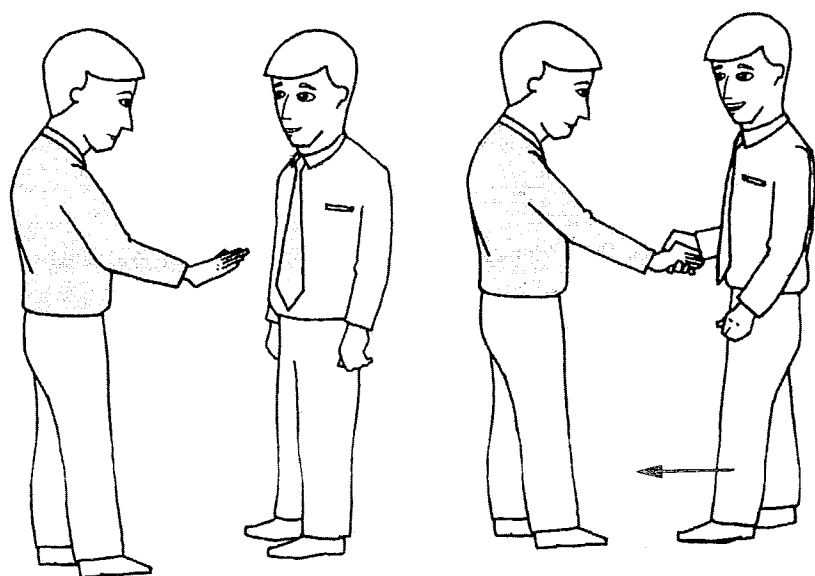


Lefelé néző tenyérrel nyújtott kéz

Ha úgy érezzük, hogy valaki készakarva lefelé néző tenyérrel nyújt kezet, az alábbi ellenszereket vethetjük be:

I. A jobbra kerülési technika

A domináns kéznyújtással közeledő rámenős ember – jobbra férfi – kezét nehéz visszafordítanunk az egyenrangú pozícióba, ám ha sikerül, az eredmény annál szembeszökőbb.

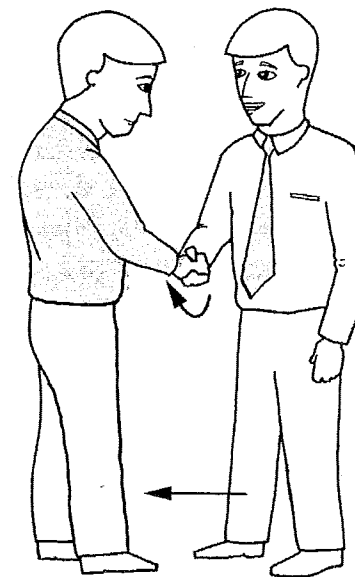


A rámenős partner megpróbál irányítani

Lépünk előre ballal

A technika első eleme, hogy előrelépünk, csak hogy bal lábbal. Ehhez kell egy kis gyakorlás, ugyanis az emberek 90 százalékának az a természetes, hogy jobbal lépnek, ha a jobb kezüket nyújtják.

Aztán lépünk előre még egyet, immár jobbal, keresztbe a partner előtt, bele a személyes terébe. A manőver befejezéseként végül hozzuk előre bal lábunkat a jobb elé (lásd az alábbi ábrát), és most rázzuk meg a felénk nyújtott kezet. Ez a taktika lehetővé teszi, hogy függőlegesbe állítsuk az illető kezét, sőt akár megadó pozícióba fordítsuk. Olyan érzés lesz, mintha átmennénk előtte, és az akció megfelel egy megnyert szkandermenetnek. Azáltal, hogy sikerül behatolnunk az ellenfél személyes terébe, átvesszük az irányítást.

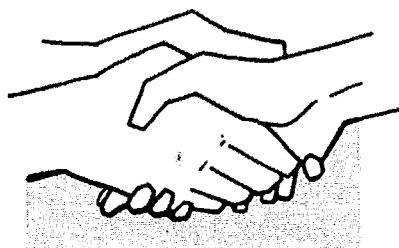


Lépünk át jobb lábbal az ellenfél előtt, és fordítsuk fölfelé a tenyerét

Elemezzük magunkat, jobb vagy bal lábbal szoktunk-e előrelépni, amikor kezet fogunk. Legtöbbünk jobblábas, ezért hátrányba kerülünk, ha valaki domináns kéznyújtással közeledik, mert kevés a mozgásterünk, s a másik könnyen átveszi az irányítást. Gyakoroljuk tehát, hogy *ballal* lépünk először, s meglátjuk, mennyivel könnyebb elbánnunk a rámenős partnerrel, aki fölénk akar kerekedni.

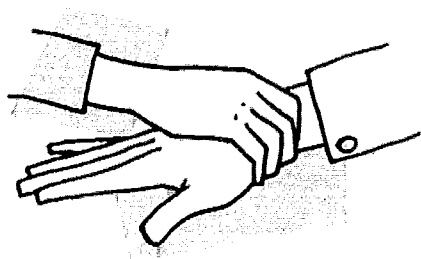
2. Kézzátétel

Ha a rámenős ember lefelé néző tenyérrel nyújt kezét, viszonozzuk föl-felé néző jobbal, de bal kezünket tegyük rá az ő jobb kezére, s az így kialakuló kétkezes fogással állítsuk függőlegesbe a kézfogást.



Kétkezes fogás

Ezzel a módszerrel, amely jóval egyszerűbb is az előbbinél, egy nő is könnyen úrrá lehet a helyzeten, és magához ragadhatja az irányítást. Ha úgy érezzük, hogy a rámenős alak szándékos megfélemlítésre törekszik, méghozzá rendszeresen, akkor ragadjuk meg fölülről a kézfejét, és rázzuk meg (lásd az alábbi ábrát). Mivel ez a módszer sokkoló lehet, csak végső esetben alkalmazzuk, és jól gondoljuk meg, kivel szemben.



A végső megoldás

A nyirkos, hideg kézfogás

Senki se szereti, ha kézfogás gyanánt négy nyirkos, hideg virslit nyomnak a kezébe. Márpedig ha ismerkedéskor izgulunk, a kéz bőréből a vér a kar és a láb izmaiba áramlik – szervezetünk így készül fel a küzdelemre vagy a menekülésre. Kezünk ettől kihűl, verejtékezni kezd,

s akivel kezet fogunk, úgy érzi, mintha nyirkos lazacot szorongatna. Hogy ne keltsünk rossz benyomást, mindig legyen zsebkendő a zsebünkben vagy a táskánkban, és töröljük bele a kezünket közvetlenül a fontos kézfogás előtt. A másik megoldás az, ha ismerkedés előtt elképzeljük, hogy kezünket a tűznél melengetjük. Ez a technika akár három-négy fokkal is megemelheti az átlagember tenyerének hőmérsékletét.

A bal oldalon álló előnye

Amikor két politikus a fotósok kedvéért egymás mellé áll, noha mind a ketten igyekeznek termet és öltözködés szempontjából egyenlőnek mutatkozni a másikkal, a néző mégis a kép bal felén állót érzékeli dominánsnak. Ennek az az oka, hogy a hagyományosan jobbkezes kézfogásnál könnyebben kerül fölénybe – vagyis tűnik irányítónak – az, aki a kép bal oldalán áll, s akinek így az egész karja és kézfeje látszik. Ez volt a nyilvánvaló helyzet John F. Kennedy és Richard Nixon kézfogásánál, melyre 1960-as tévévitájuk előtt került sor. A világ akkoriban nemigen tudott a testbeszédről, JFK mégis ösztönösen megérezte, hogyan kell alkalmaznia. Fotózásnál rendszerint balra állt, s kézfogásnál a domináns kéztartáshoz folyamodott.



Fölülkerekedés.
JFK a bal oldali helyzet előnyét kihasználva gyengébb pozícióba kényszeríti Richard Nixont

Kettejük híres választási vitája meggyőzően bizonyította a testbeszéd hatalmát. A felmérések szerint azok az amerikaiak, akik rádión hallgatták a vitát, többségükben Nixont találták jobbnak, akik viszont tévéen nézték, azoknak a többsége egyértelműen Kennedyt. A különbség magyarázata csakis Kennedy hatásos testbeszéde lehetett.



A bal oldali elhelyezkedéssel Bill Clinton fölénybe kerül Tony Blairrel szemben

Ha férfi és nő fog kezét

Jóllehet a nők immár több évtizede masszívan jelen vannak a munka világában, még ma is mindkét nem képviselői közül sokakat zavarba hoz a férfi-nő találkozás, s ebből több-kevesebb ügyetlenkedés fakad. A legtöbb férfi jól emlékszik, hogyan tanította gyerekkorában az apja a kézfogásra, de a nők közül kevesen számolnak be ilyesmiről.

Felnőttkorban ez ostoba helyzetekhez vezethet. Például ha a férfi kezét nyújt a nőnek, de ő az első pillanatokban a férfi arcát fürkészi, s ezért nem veszi észre a feleje nyújtott kezét. Erre a férfi, akinek kínos a levegőben maradt kéz, gyorsan visszahúzza, remélve, hogy a nő nem veszi észre, ő viszont épp akkor nyújtja a magáét, s most az övé marad ott a levegőben. Ekkor a férfi megint kinyújtja a kezét, amiből aztán kusza ujjgomolyag lesz, látványra és érzésre is olyasmi, mint két heves tintahal szerelmes ölelkezése.



Vezető politikusok, akik rossz felől közelítenek – a fénykép jobb oldala felől –, és belesétálnak egy domináns kézfogásba

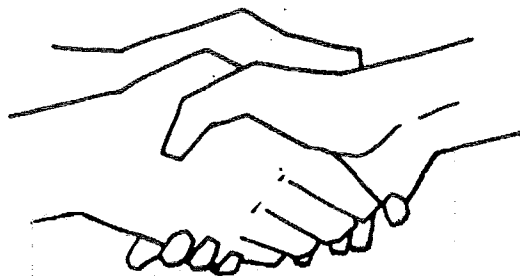
Az ügyetlen kézfogás kisiklathatja férfi és nő ismerkedését.

Ha ilyesmi történne velünk, fogjuk meg ballal a partner jobb kezét, helyezzük a jobb tenyerünkbe, s javasoljuk mosolyogva, hogy próbáljuk meg még egyszer! Egy ilyen gesztustól hallatlanul megnő az ázsiónk a másik fél szemében, hiszen látszik, hogy fontos nekünk a találkozás. Az üzleti világban forgolódnó nő okosan teszi, ha előre jelzi kézfogási szándékát, hogy senkit se érjen váratlanul. Jó előre nyújtjuk ki a kezünket, hogy a partner észlelje, kezét akarunk vele fogni – így elkerülhető az ügyetlenkedés.

Európában hagyományosan az nyújt kezét először, aki az elfogadott társadalmi normák szerint a rangosabb: az idősebb, a főnök, a nő. Ilyenformán – legalábbis a középgeneráció és az idősebbek megítélése szerint – kifejezett nevetlenség, ha a fiatalabb nyújt kezét az idősebbnek, a rangban lejjebb lévő a följebb állónak, a férfi a nőnek.

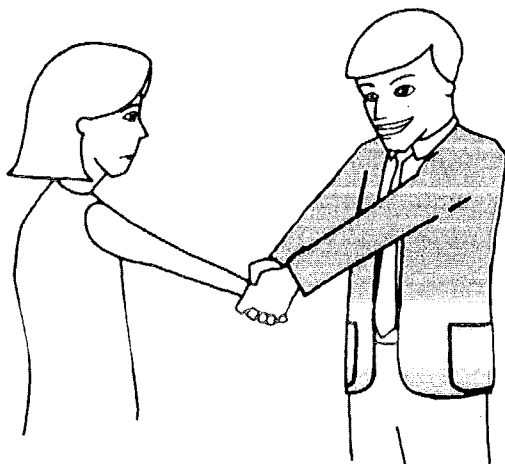
A kétkezes kézfogás

Ehhez a vállalati életben világszerte nagyon elterjedt gesztushoz hozzátartozik, hogy a partner szemébe nézünk, nyíltan és kedvesen mosolygunk, fennhangon megismételjük a keresztnévét, és őszintén érdeklődünk a helyzete felől.



A kétkezes kézfogás

A kezdeményező itt kétszeres fizikai kontaktust ér el, és mivel korlátozza a fogadó fél jobbának szabadságát, magához vonja az irányítást. Aki két kézzel fog kezet, az arra törekszik, hogy megbízható, becsületes ember benyomását keltse, csak hogy ismerkedéskor ez könnyen visszafelé süllhet el: gyanakvóvá teheti az új ismerőst a kezdeményező szán-



Ön elbűvölő, felejthetetlen személyiség – bár nem tudom, kicsoda...

dékait illetően. Más szóval: a kétkezes kézfogás tulajdonképp kicsinyített ölelés, így aztán csak olyankor helyénvaló, amikor az ölelés is szóba jöhetne.

Az emberek 90 százaléka ha önvédelemre kényszerül, ösztönösen a jobb kezét kapja maga elé – ezt a mechanizmust korlátozza a kétkezes kézfogás. Ne üdvözlöjünk hát így olyasvalakit, akihez nem fűz bennünket szoros kapcsolat. Tartogassuk ezt a gesztust olyanoknak, akikkel már meghitt viszonyban vagyunk, például régi barátainknak. Az ő esetükben nem jön szóba a védekezés, ezért indítékaink őszinteségéhez nem fér kétség.



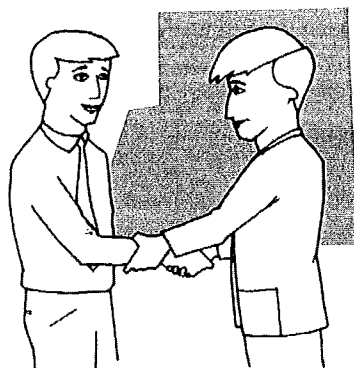
Jasszer Arafat kétkezese Tony Blairrel.
A brit miniszterelnök összeszorított szája elárulja,
hogy nincs elragadtatva

Az irányító kézfogások

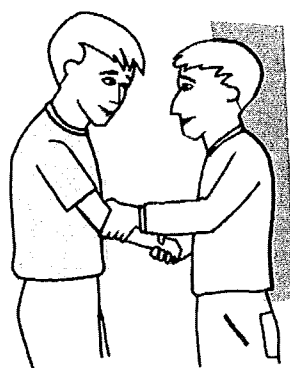
A kétkezes kézfogás célja mindig az, hogy őszinteséget és bizalmat mutasson, illetve az érzelmek mélységét demonstrálja a fogadó félnek. Itt két fontos dolgot kell megjegyeznünk. Először azt, hogy az érzelmek mélységét a bal kéz azzal jelzi, hogy mennyire magasan fogja meg a fogadó fél karját. Mintha a közvetlenség hőmérője lenne, és azt mutatná, mennyire közelít az öleléshez a kezdeményező: minél följebb helye-

zi bal kezét a másik fél karján, annál nagyobb meghittséget igyekszik demonstrálni. Egyúttal azonban arra is törekszik, hogy kontroll alatt tartsa a másik fél mozgását.

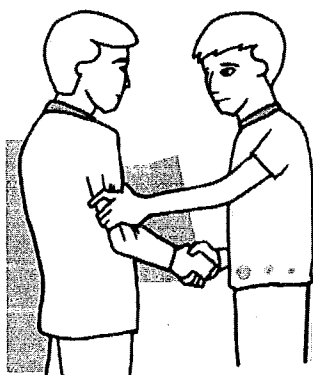
A *könyökfogás* például nagyobb közvetlenséget és kontrollt jelent, mint a *csuklófogás*, a *vállfogás* nagyobb, mint a *felkarfogás*. Vegyük figyelembe azt is, hogy a kétkezes kezdeményezőjének bal keze betolakszik a fogadó fél személyes terébe. (A személyes térről bővebben



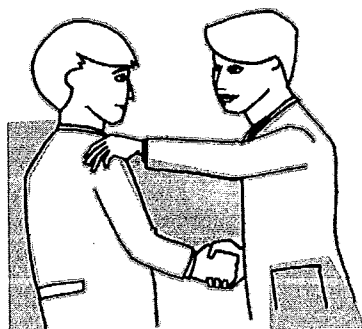
A csuklófogás



A könyökfogás



A felkarfogás



A vállfogás

majd a 12. fejezetben szólunk.) Általában azt mondhatjuk, hogy a csuklófogás és a könyökfogás, bár a személyes térnek csupán a peremét érinti, csak akkor alkalmazható, ha a kezdeményező és a fogadó fél között szoros a kapcsolat. A felkarfogás és a vállfogás már nagyon szoros, meghitt viszonyt feltételez, s akár ölelésben is végződhet. Ha az érzelmek nem kölcsönösek, vagy a kezdeményezőnek nincs nyomós oka a két-

kezes kézfogásra, a fogadó félben gyanakvás és bizalmatlanság ébred a kezdeményező szándékai iránt.

Egy szó, mint száz: ne kezdeményezzünk kétkezes kézfogást olyan partnerrel, akihez nem fűznek bennünket szoros baráti szálak. Ha pedig hozzánk közeledik így olyasvalaki, aki nem a barátunk, jó, ha elgondolkodunk, mi lehet a rejtett szándéka.

Akivel nem vagyunk szoros baráti viszonyban,
azzal csak fél kézzel fogjunk kezet.

Nap mint nap látni politikusokat, akik két kézzel rázogatják a szavazók kezét, üzletembereket, akik az ügyféllel csinálják ugyanezt. Nem tudják, hogy ezzel talán politikai vagy üzleti karrierjük halálos ítéletét írják alá.

A Blair–Bush-párviadal

A 2003-as iraki konfliktus idején George W. Bush és Tony Blair olyan erős szövetség képét mutatta a médiának, amely két „egyenrangú fél szoros összefogásán” nyugszik, ámde a fotók alapos elemzése rávilágít, Bush milyen ádáz hatalmi játékot űzött Blairrel.



George Bush fölényben: Tony Blair alulöltözött és fegyvertelen

Az előző oldali képen Bush egyrészt azzal kerekedik fölül, hogy a kép bal oldaláról közelít, másrészt katonai főparancsnoknak van öltözve, miközben Blair úgy fest, mint egy angol diák, akit magához rendelt az igazgató. Bush ráadásul összezárt lábbal, masszívan áll, bal kezét Blair hátára teszi – kvázi irányítja. Bush egyébként rendszerint a rendezői balra manőverezi magát, ezáltal azt a benyomást kelti, hogy ő a helyzet ura, ő parancsol.

A megoldás

Ha úgy adódik, hogy a partner bal oldalára kerülünk, a következőképp kerülhetjük el a pozícióvesztést. Közeledéskor már jó előre nyújtjuk a kezünket, mert ez arra kényszeríti a partnert, hogy szembeforduljon velünk, és ő is kezét nyújtsa. A kézfogásnál így már egyenlő erők találkoznak. Mindenesetre ha fénykép vagy videofelvétel készül, mindig igyekezzünk a kép bal felére (a partner jobb oldalára) kerülni. S ha minden kötél szakad, vessük be a kétkezes kézfogást.

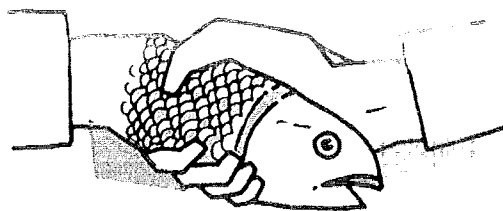
A nyolc legelőnytelenebb kézfogás

Alább ismertetjük azokat az ellenszenves és idegesítő kézfogásfajtákat (nyolcat plusz ezek variációit), amelyek mindenképpen kerülendőek. Egy tízes skálán értékeljük, melyik mennyire meggyerő a fogadó fél számára.

1. Döglött hal

Pontszáma a 10-es skálán: 1

Alig van visszaszítóbóbb kézfogás, mint az, amely *döglött hal* néven vult be a köztudatba, különösen ha a kéz hideg és nyirkos is. A pety-



Döglött hal

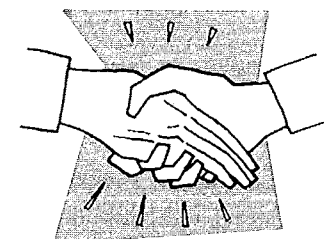
hüdt, puha kezét a legtöbben nem szívesen fogjuk meg, és mivel könnyű megfordítani, általában a gyenge jellemmel azonosítjuk. A másik fél emellett azt olvassa ki belőle, hogy a kéz tulajdonosa nem örül a találkozásnak, pedig a háttérben kulturális és egészségi okok is állhatnak. Egyrészt bizonyos ázsiai és afrikai országokban éppen a puha kézfogás a megszokott, s a kemény kézszorítást illetlenségnek tartják, másrészt a világon minden huszadik ember krónikus verejtékezésben szenved. Ha közéjük tartozunk, érdemes mindig készenlétben tartanunk a zsebkendőt, hogy megtöröljük a tenyerünket, ha parolázás várható.

Minden testrész közül a tenyér a legtöbb a verejtékmirigy, ezért olyan feltűnő az izzadó tenyér. Egyébként sokan nem tudják magukról, hogy petyhüdtten fognak kezét. Jól tesszük tehát, ha megkérjük barátainkat, mondjanak véleményt kézfogási stílusunkról – jól jöhet a tanulság a későbbi ismerkedéseknél.

2. Satu

Pontszáma a 10-es skálán: 4

Ez a csendesen erőszakos gesztus, melyet üzletemberek alkalmaznak szívesen, arról árulkodik, hogy az illető uralkodni kíván, s már a kapcsolat kezdetén magához akarja ragadni az irányítást, helyükre tenni a



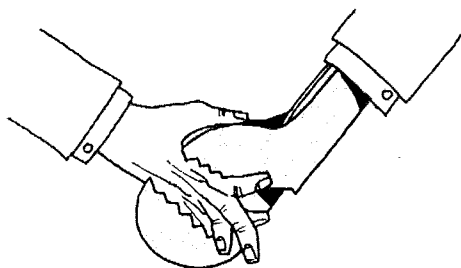
Satu

többiek. A kezdeményező lefelé néző tenyérrel, lefelé irányuló hirtelen mozdulattal nyújtja a kezét, s a partner jobbát olyan erősen szorítja meg kétszer-háromszor, hogy annak elfehérednek az ujjai. Ehhez a technikához néha éppen az folyamodik, aki érzi, hogy gyöngé, és attól fél, hogy mások teszik nyakába a jármot.

3. Kézroppantás

Pontszáma a 10-es skálán: 0

Kisöccséhez, a *satu*hoz hasonlóan a *kézroppantás* is a legrettegettebb kézfogásfajták közé tartozik, mert a partner lelkében és ujjaiában egyaránt kitörölhetetlen rossz emléket hagy, s egyedül a kezdeményezőnek imponál. Ez a kézfogás végtelenül agresszív személyiségre vall, olyanra, aki előnyös helyzetével visszaélve már az első pillanatban úgy próbálja megtörni ellenfelét, hogy szinte összeroppantja kézcsontjait. Üzleti összejövetelen nőnek nem tanácsos gyűrűt viselnie a jobb kezén, mert a kézroppantástól akkor még a vére is kiserkedhet, s ilyen indítás után nem lesz könnyű tárgyalóképes lelkiállapotba kerülnie.



Kézroppantás

Kivédésére sajnos nincsen hatásos módszer. Ha viszont meggyőződésünk, hogy az illető készakarva csinálja, legjobb, ha hallhatóan feljajdulunk: „Jaj, ez nagyon fáj! Szörnyen megszorította a kezem.” A jelenlévők figyelmének fölkelte legalább figyelmezteti a csonttörőbajnokot, hogy ne ismétlje meg a mutatványt.

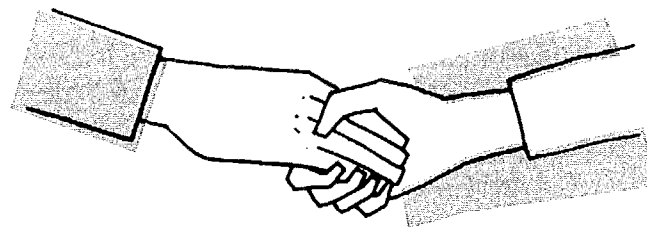
4. Az ujjak megmarkolása

Pontszáma a 10-es skálán: 2

Férfi és nő találkozásakor fordul elő a leggyakrabban, hogy a felek valahogy célt tévesztenek, s a kezdeményező a partner ujjait markolja meg. Noha úgy fest, hogy a kezdeményező rendkívül lelkes, valójában arról van szó, hogy nincsen elég önbizalma. Az ujjak megmarkolása itt elsősorban arra szolgál, hogy megnyugtató távolságban tartsa a fogadó felet. Fakadhat ez a koreográfia abból is, hogy a felek személyes tere

nem egyforma. Ha egyiküké hatvan centi, a másikuké kilencven, akkor üdvözléskor az utóbbi távolabb áll, kezük ezért nem kulcsolódik össze rendesen.

Ha ilyen helyzetbe kerülünk, fogjuk meg ballal a partner jobb kezét, tegyük jobb tenyerünkbe, s ajánljuk fel mosolyogva, hogy próbáljuk meg újra. És rázzunk kezet egyenrangú felek módjára. Ez bizalmat gerjeszt a másik félben, mert azt közli vele, hogy személye fontos a számunkra.



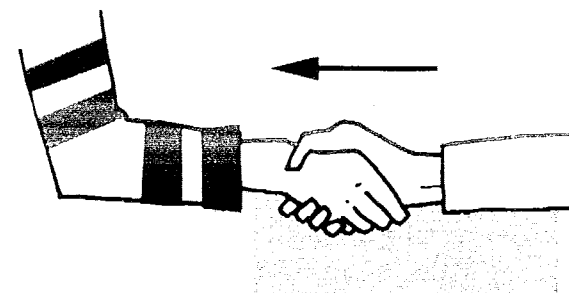
Az ujjak megmarkolása

5. A mereven kinyújtott kar

Pontszáma a 10-es skálán: 3

Éppúgy, mint a lefelé néző tenyérrel előrenyújtott kar, a mereven kinyújtott kar is elsősorban az agresszív ember gesztusa, melynek célja, hogy távol tartsa a partnert saját személyes terétől. Tapasztaljuk olyanoknál is, akik nagyobb személyes térhez szoktak, ezért így védik területüket.

Kézzázás közben az ilyen ember akár előre is hajol vagy fél lábon egyensúlyoz, csak hogy a távolságot megtartsa.

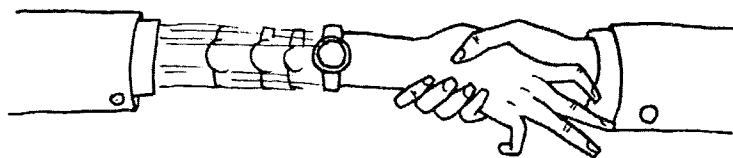


A mereven kinyújtott kar

6. Dugóhúzó

Pontszáma a 10-es skálán: 3

Rámenős emberek alkalmazzák szívesen ezt a technikát, melytől a partnernek könnybe lábad a szeme, de szélsőséges esetben akár inszalagszakadást is kaphat. A hajlított karral véghezvitt behúzás közvetlen rokona ez a módszer, melynek alkalmazója erősen megmarkolja és vadul megrántja a feléje nyújtott kezét, s mintegy saját területére vonszolja a szembenállót, aki így az alkalmatlan lábára billenve egyensúlyát veszti.



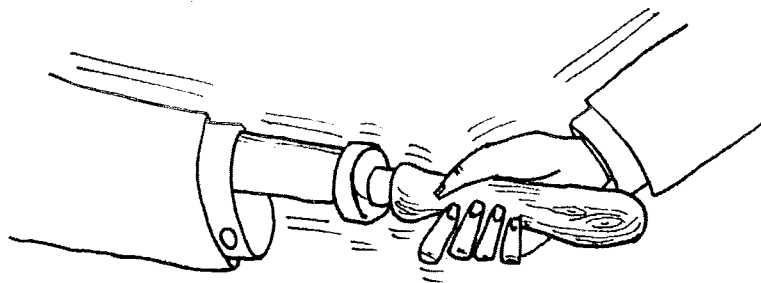
Dugóhúzó

Háromféle indítékból akarhat valaki a maga területére húzni bennünket. Egy: bizonytalan típus, aki csak a saját felségterületén érzi magát biztonságban. Kettő: olyan kultúrában nevelkedett, ahol kisebb a személyes térigény. Három: úgy akar fölébünk kerekedni, hogy kibillent bennünket az egyensúlyunkból. Akár így, akár úgy, az illető arra törekszik, hogy ő szabja meg a találkozó feltételeit.

7. Biciklipumpa vagy nyomókút

Pontszáma a 10-es skálán: 4

Ennek a jellegzetes kézrázási stílusnak az a lényege, hogy a kezdeményező fél megmarkolja, és gyors egymásutánban többször erősen és ritmikusan oda-vissza rángatja a feléje nyújtott kezét.



Biciklipumpa

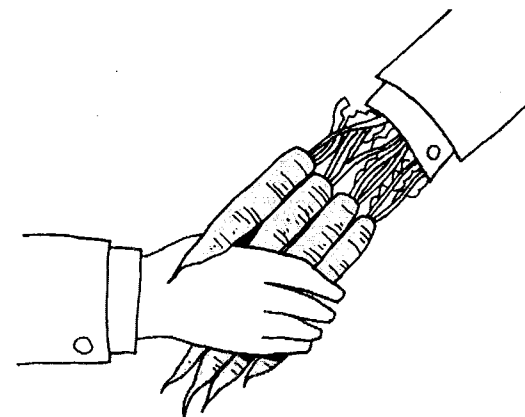
A hét rángatás még elfogadható, de van, aki képtelen abbahagyni, mintha legalábbis egy artézi kútból akarna vizet fakasztani.

Előfordul, hogy a rángatást az illető abbahagyja, de nem ereszti el a partner kezét, nehogy elmeneküljön. Érdekes módon ritka az olyan partner, aki ilyenkor elhúzná a kezét. Mintha a fizikai érintkezéstől gyengülne bennünk az elszántság a visszahúzódnásra.

8. Leveszöldség

Pontszáma a 10-es skálán: 2

Vegetáriánus hasonlatunkat a hollandok ihlették, akik úgy hívják ezt a stílust: „Geeft 'n hand als borse worteljes”, vagyis „Olyan a kézfogása, mint egy csokor sárgarépa.” A *döglött hal* távoli rokona, de ez merevebb és kevésbé nyirkos.



Leveszöldség

Az Arafat–Rabin-kézfogás

Az alábbi fotó, amelyen Jichák Rabin izraeli miniszterelnök és Jasszer Arafat palesztin elnök 1993-as fehér házi kézfogása látható, több érdekességre is rávilágít. A kép kulcsfigurája – nyílt központi helyzete, impozáns magassága és *széttárt kar, nyitott tenyér* gesztusa okán – valójában Clinton elnök: akár a népe fölé magasodó istenség. *Félhold alakú, beharapott ajkú* mosolya valódi vagy színlelt érzelmi visszafogottságra utal.

Ezen a nevezetes fényképen mind a két fél masszívan áll a talpán, és igyekszik kiszorítani saját területéről a másikat. Rabin foglalja el a kép



Jichák Rabin merev karnyújtással őrzi pozícióját, miközben Jasszer Arafat behajlított karral próbálja maga felé húzni

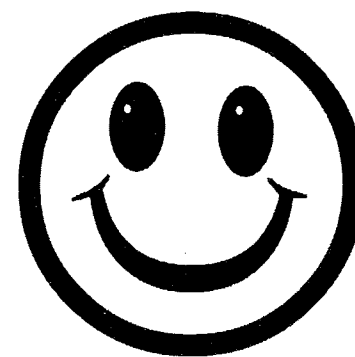
bal felén lévő erőpozíciót, s merev karnyújtással és előredőléssel tartja személyes terén kívül Arafatot. Arafat eközben teljesen merev derékkal áll, és hajlított karral igyekszik Rabint maga felé billenteni.

Összefoglalás

Szinte mindenki tudja, hogy egy kapcsolat sorsa az első percekben dől el, mégis kevesen vannak tisztában azzal, hogy ők maguk milyen benyomást tesznek egy idegenre az első találkozáskor. Ha rászánunk egy kis időt, és barátainkon, kollégáinkon gyakoroljuk a kézfogást, hamar megtanuljuk, hogyan alakítsunk ki magunkról kedvező képet már a kézszorításnál. A tízpontos kézfogáshoz nem kell más, csak egy függőlegesen tartott tenyér és a partner szorításához igazodó erő.

3. fejezet

A MOSOLY ÉS A NEVETÉS VARÁZSEREJE



Mitől olyan ellenállhatatlan ez az ábra?

Bob körülnézett, és tekintete összeakadt egy mosolygós, csinos, barna lányéval. Nem sokat teketóriázott, átvágott a termen, és szoba elegyedett vele. A lány nem nagyon szólt, de változatlanul mosolygott rá, úgyhogy Bob nem tágtott. Arra járt a fiú egyik lányismerőse, és oda-súgta neki: Ne erőlködj, öregem, ez a lány téged hülyének néz. Bob megdöbbsent. De hát most is mosolyog! Csakhogy Bob, mint a legtöbb férfi, nem fogta fel a fogrejtegető, csukott szájú női mosoly üzenetét.

Gyerekkorunkban, ha vendég jött, nagymama mindig azt mondta, mosolyogjál szépen! Hadd lássuk azt a szép fehér fogadat! Mert nagymama ösztönösen tudta, hogy a mosoly pozitívan hat az emberekre.

A mosoly tudományos vizsgálatáról először a XIX. század elejéről készültek följegyzések. Guillaume Duchenne de Boulogne francia tudós elektrodiagnosztikai módszerekkel és elektromos stimuláció segítségével próbálta megkülönböztetni a valódi örömből fakadó mosolyt más mosolyfajtáktól.

Az arcizmok működését guillotine-nal kivégzett emberek fején tanulmányozta. Különféle szögekből húzta meg az arcizmokat, és precízen

följegyezte, melyik izom melyik mosoly alkalmával működik. Megállapította, hogy a mosolygásban két izomcsoport játszik szerepet: a járomcsonti izmok, amelyek az arc két oldalán futnak le a száj sarkáig, illetve a szem körüli izmok. A járomcsonti izmok a szájszegleteket húzzák szét, ettől villan ki a fogsor és duzzad meg az orca, a szem körüli izmok a szem-sarkokat húzzák hátra, ettől szűkül össze a szem és jelennek meg a szarkalábak. Azért fontos megkülönböztetnünk a kétféle izomcsoportot, mert működésük módja is különbözik. A járomcsonti izmokat akaratlagosan működtetjük – más szóval ezek segítségével produkálunk műmosolyt, színlelt örömet, ha barátságosnak vagy megadónak akarunk mutatkozni. A szem körüli izmok viszont akaratunktól függetlenül működnek, a mosolygó szem ezért mindig őszinte érzelmeket tükröz. Ha tehát meg akarjuk tudni, hogy a kedvesség őszinte-e, legelőször a szarkalábakat kell keresnünk.

A természetes mosoly jellegzetes apró ráncokat csal a szem köré. Aki viszont őszintétlen, annak csak a szája mosolyog.

Az örömteli mosolynál nemcsak a szájsarkak húzódnak szét, hanem a szem is összeszűkül, míg az örömtelen mosoly pusztán a száj elmozdulása.



Melyik a színlelt mosoly?
A műmosolynál csak a száj húzódik szét,
az igazi mosolynál a szem is összeszűkül

A valódi és a műmosolyt a kutatók annak az arcizommozgás-kódolási rendszernek (Facial Action Coding System, FACS) a segítségével tudják megkülönböztetni, amelyet Paul Ekman, a Kaliforniai Egyetem és dr. Wallace V. Friesen, a Kentucky Egyetem professzora dolgozott ki. A szívből jövő mosoly az agy nem tudatos részében – tehát automatikusan – keletkezik. Ha öröm ér bennünket, agyunk érzelmekért felelős területe olyan jeleket bocsát ki, amelyekről száj- és arcizmaink összehúzódnak, szemünk összeszűkül, és szemöldökünk kissé lejjebb ereszkedik.

Angol nyelvű országokban azért kéri a fényképész, hogy mondjuk azt, „cheese” (ejtsd: csíz), mert a szó kiejtésekor hátrahúzzuk a járomcsonti izmokat. Ám az eredmény műmosoly és természetellenes fénykép.

Igen erőltetett műmosolynál is megjelenhetnek a ráncok a szem körül, és megduzzadhat az orca, ami azt a hamis látszatot kelti, hogy összeszűkül a szem, s a mosoly őszinte. Csakhogy még ilyenkor is vannak árulkodó jelek. Az igazán szívből jövő mosolynál a szemöldök és a szem közti húros rész, a szemhéjrác kissé lefelé mozdul, s a szemöldök vége is enyhén megereszkedik.

A mosoly a behódolás jele

A mosolyt és a nevetést az öröm, a boldogság jeleként tartjuk számon. Születésünkkor sírunk, öthetes korunk táján kezdünk mosolyogni, és négy-öt hónaposan nevetünk először. A csecsemő hamar megtanulja, hogy sírással tudja magára vonni a figyelmet, és mosolygással képes a felnőttet maga mellett tartani. Ám legközelebbi főemlős rokonunk, a csimpánz viselkedését vizsgáló újabb kutatások azt mutatják, hogy a mosolynak ennél mélyebb és primitívebb célja van.

Az emberszabású majmoknál az alsó tépőfog mutogatása az agresszió jele, azaz figyelmeztetés: „tudok harapni”. Az ember is pontosan ugyanezt csinálja, ha rájön a támadó kedv: alsó ajkát – mely egyébként az alsó fogsort védi – leejti vagy előretolja. A csimpánzoknál kétféle mosolyt figyelhetünk meg. Az egyik a békítő arckifejezés, amellyel a csim-

pánz aláveti magát a domináns másiknak. Ennél a csimpánzmosolynál, melyet *ijedt arcnak* neveznek, a nyíló alsó állkapocs szabaddá teszi a fogsort, a szájszegletek pedig hátra és lefelé húzódnak – a látvány hasonlít az emberi mosolyra.



A főemlős
ijedt arca
(balra)
és játékos
arca

A másik a *játékos arc*: a fogsor itt is látszik, ám a szájszeglet és a szem fölfelé húzódik, s a mimikát az emberi nevetéshez hasonló hang is kíséri. Az emberszabású majmok mindkét mosolya behódoló gesztus. Az első ezt üzeni: „Ne félj tőlem, hiszen látod, én félek tőled.” A másik ezt: „Ne félj tőlem, hiszen látod, játékos vagyok, mint egy gyerek.” Az első képet olyankor vágja a csimpánz, ha fél a többiek támadásától: a járomcsonti izmok hátra vagy lefelé húzzák a száját, de a szem körüli izmok nem mozdulnak. És ez az ideges mosoly ül ki annak az embernek az arcára, akit kis híján elütött a busz, mert óvatlanul a forgalmas



Boldog? Behódoló?
Vagy mindjárt széttép?

úttestre lépett. Ez ugyanis félelmi reakció: „Jaj istenem, majdnem feldobtam a talpam!”

A mosoly többnyire az embernél is azt a célt szolgálja, amit a többi főemlősnél. Közli a társsal, hogy nem fenyegeti, és kéri, fogadja el. Ezek után érthető, miért mosolytalanok a domináns egyének: Vlagyimir Putyin, James Cagney, Clint Eastwood, Margaret Thatcher vagy Charles Bronson mindig morcos vagy agresszív, és nemigen mosolyog. Nem akarnak alávetettnek tűnni.

Másfelől: tárgyalótermi megfigyelések azt mutatják, hogy aki megbánást tanúsít, és mosolygó arccal kér bocsánatot, arra enyhébb büntetést szabnak ki, mint arra, aki mosolytalanul mondja ki ugyanazt. Nagymamának tehát igaza volt.

Miért ragályos a mosoly?

A mosollyal kapcsolatban az a legérdekesebb, hogy akire rámosolyognak, az önkéntelenül visszamosolyog, még akkor is, ha mindkét fél csak mímeli a gesztust.

Ulf Dimberg, az Uppsalai Egyetem professzora kísérleti úton vizsgálta, hogyan irányítja az arcizmokat a tudattalan agytevékenység. Százhusz önként jelentkező arcizomműködését mérte az izomszövet elektromos jeleit érzékelő műszerrel. A kísérlet résztvevőinek vidám, illetve dühös arcokról készült fényképeket mutattak, s minden képnél utasították őket, hogy mogorván, mosolyogva vagy közönyösen nézzenek. A feladat néha ellentmondott a látottaknak: mosolyogni kellett a dühös arcra, vagy dühösen nézni a mosolygóra. Az derült ki, hogy a kísérleti személyek nem teljesen urai arcizmaiknak: dühös arc láttán könnyen vágtak dühös arcot, de nehezükre esett mosolyogni. Hiába próbálták tudatosan befolyásolni természetes reakcióikat, ösztönös arcizomrándulásaik elárulták őket: mimikájuk – minden igyekezetük ellenére – a látottakat tükrözte vissza.

Ruth Campbell, a londoni University College professzora úgy véli, hogy van az agyban egy úgynevezett tükrőneuron, ez hozza működésbe az arc és az arckifejezés felismeréséért felelős agyi területet, és azonnali tükrőreakciót eredményez. Más szóval: a látott arckifejezést automatikusan lemásoljuk – legfőljbbe nem tudunk róla.

Ezért fontos, hogy testbeszéd-repertoárunkba beiktassuk a rend-

szeres mosolygást, még olyankor is, ha nincs kedvünk mosolyogni, hiszen a mosoly közvetlenül hat embertársaink viselkedésére és felénk irányuló gesztusaira.

Minél többet mosolygunk, a többiek annál pozitívabban viszonyulnak hozzánk.

A kereskedelmi és tárgyalási technikák több mint harmincéves tanulmányozása során arra jutottunk, hogy a jókor alkalmazott mosoly – például a tárgyalás kezdetekor, amikor a felek méregetik egymást – mindkét félre jó hatással van, és eredményesebb tárgyaláshoz, sikeresebb üzletkötéshez vezet.

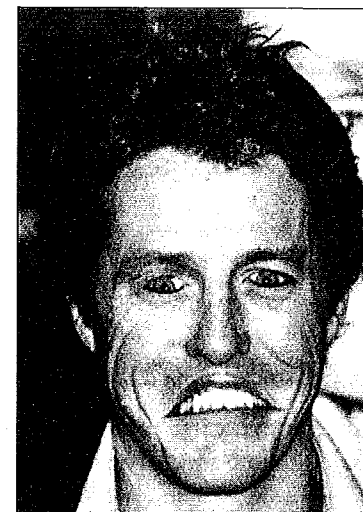
Agyunkat is becsapja a mosoly

A túlélés egyik segédeszköze, a mosoly értelmezésének képessége, úgy látszik, eleve be van programozva az agyunkba. Minthogy a mosoly alapvetően a megadás jele, az ősembernek fontos volt, hogy meg tudja állapítani az idegenről, barátságos vagy ellenséges szándékkal közeledik-e. Akinek ez nem sikerült, az az életével fizetett.



Fölismeri ezt a színészt?

Az előbbi képen nyilván az olvasó is fölismeri Hugh Grantet. Arra a kérdésre, milyen a színész kedve ezen a felvételen, a mosoly alapján a legtöbben azt felelik, oldott és vidám. Ámde mihelyt a talpára állítjuk a fényképet, mindjárt egészen másképp látjuk Grant kedélyállapotát.



Az történt, hogy a horrorisztikus hatás érdekében kivágtuk a képből a szemet és a száját, s fordítva tettük vissza. Mint láthatjuk, a mosolyt az agy még a fejtetőre állított képen is felismeri, sőt képes elkülöníteni az arc többi részétől. Ebből látszik, milyen erőteljesen hat ránk a mosoly.

A műmosoly gyakorlása

Általában örülünk, ha valaki ránk mosolyog, mindegy, hogy őszintén vagy sem. Minthogy a mosolygás annyira lefegyverző gesztus, sokan azt hiszik, hogy aki hazudik, szívesen él vele. Paul Ekman kutatásai ezzel szemben azt mutatták, hogy aki készakarva hazudik – különösen ha férfi –, kevesebbet mosolyog, mint egyébként. Ekman szerint ez azért van, mert a hazudozó, mivel tudja, hogy az emberek a mosolyt általában (tévesen) a hazugsággal hozzák összefüggésbe, szándékosan kevesebbet mosolyog. Ráadásul a hazudozó gyorsabban mosolyodik el, mint az őszinte ember, és mosolya tovább tart – mintha álarcot viselne.

A műmosoly erőteljesebb az arc egyik felén, mint a másikon, mert az

agy mindkét fele azon igyekszik, hogy a mosoly őszintének hasson. Az agykéregnek az arc kifejezést irányító része a jobb féltekében helyezkedik el, így a test bal oldalának ad jelzéseket. Ettől feltűnőbb az alságos arc kifejezés az arc bal oldalán, mint a jobbon. A valódi mosolynál a két agyfélteke szimmetrikus működésre utasítja a két arcfelet.



Aki hazudik, annak a bal arcán általában feltűnőbb a mosoly, mint a jobbon

A csempészek kevesebbet mosolyognak

1986-ban az ausztrál vámhatóság fölkeret bennünket, találjuk ki, hogyan lehetne hatékonyabban elkapni a csempészeket. Korábban a vámosok úgy gondolták, hogy a vétkesek, amikor hazudnak, többet mosolyognak. Ennek azonban épp az ellenkezője derült ki annak a filmnek az elemzéséből, amelyet kifejezetten hazudozásra felszólított emberekre forgattak: kulturális háttértől függetlenül kevesebbet vagy egyáltalán nem mosolygott az, aki épp valótlanosságokat állított. Aki viszont ártatlan volt, és igazat mondott, az gyakrabban mosolygott. Minthogy a mosoly a megadó viselkedésben gyökerezik, a vétkesek azon igyekeztek, hogy megbékítsék vádlóikat, a profi hazudozók ellenben takarékoskodtak a mosollyal és más testnyelvi jelekkel.

Olyan ez, mint mikor a közlekedési lámpánál megáll mellettünk egy rendőrautó. Bár nem követünk el semmit, a rendőr pusztán jelenléte is elég ahhoz, hogy bűntudatot érezzünk, és mosolyogni kezdjünk.

Öt közismert mosolyfajta

Alább összefoglaljuk és elemezzük azokat a mosolyfajtákat, amelyekkel mindnyájan lépten-nyomon találkozunk.

1. Csukott szájas mosoly

Az összeszorított száj egyenes vonalat formál, és eltakarja a fogsort. Ez a mosoly azt üzeni, hogy gazdája titkol valamit, hogy véleményét meg akarja tartani magának. Nők alkalmazzák szívesen, ha nem szimpatizálnak valakivel, de ezt nem szeretnék nyíltan kimondani. A többi nő egyértelmű elutasítást olvas ki belőle, a legtöbb férfi viszont nem veszi észre.



Összeszorított szájjal mosolyog – titkol valamit

Ha például egy nő azt mondja a másiktól: – Nagyon okos teremtes, tudja, mit akar –, és csukott szájjal mosolyog hozzá, akkor valójában ezt gondolja: „Gátlástalan, erőszakos perszóna!” Képes magazinokban gyakran látni csukott szájjal mosolygó, sikeres üzletembereket. Az ilyen kép ezt üzeni: „Én tudom, mi a siker titka, próbálgatok meg kideríteni.” Az interjúkban a megkérdezettek általában elvi síkon beszélnek a sikerről, és nemigen árulják el saját sikertörténetük részleteit. Az ellenpélda Richard Branson (1950-ben született, híres brit vállalkozó, aki Virgin márkanéven a legkülönbözőbb cégeket – a lemezgyártástól a légitársaságig – irányítja nagy sikerrel – *A szerk.*). Ő mindig teli szájjal mosolyog, és szívesen részletezi, hogyan lett sikeres, mert pontosan tudja, hogy nemigen akad, aki utána akarná csinálni.

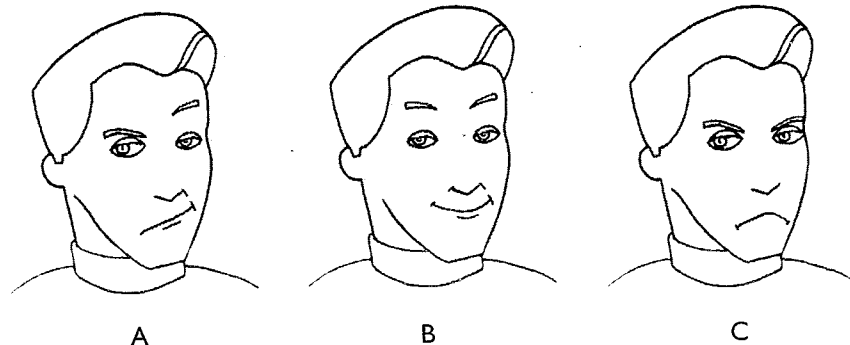
Negyvenöt
évesen szüli
negyedik
gyermekét



Tony és Cherie Blair sokáig hallgatott
Cherie utolsó terhességéről

2. Felemás mosoly

Az A betűs ábrán az arc két fele egymással ellentétes érzelmeket mutat. Ez úgy jön létre, hogy a bal arcot mosolyra igazítja a jobb agyfélteke – felvonja a bal szemöldököt, a bal járomcsonti izmokat és a bal orcát –, ugyanakkor a jobb arcfél megfelelő izmait a bal agyfélteke lefelé görbíti, s ezzel dühös arckifejezést produkál. Ha az A ábra függőleges felezővonalához illesztett tükörrel egyszer a bal, egyszer pedig a jobb arcfelet tükrözzük vissza, két egészen más arcot kapunk, ellentétes érzelmekkel. A jobb arcfél tükrözésének eredménye a szélesen mosolygó B ábra, a bal arcfél pedig a morcos C.



A felemás mosoly a nyugati világ jellegzetes produktuma. Csak szántszándékkal állítható elő, ami azt jelenti, hogy nem lehet más üzenete, mint a szarkazmus

3. A leeresztett állú mosoly

Ez a mosoly megcsinált gesztus: az alsó állkapocs leeresztésének az a célja, hogy az illetőt nevetősnek vagy játékosnak mutassa. Olyanok alkalmazzák szívesen, akik vagy a lelkes közönségreakciókra, vagy a szavazatokra utaznak.



Leeresztett állú mosoly nevetősnek szánt szempárral



Ennél a mosolynál csak a leeresztett állkapocs
mímel vidámságot

4. Huncut mosoly

Aki kissé leszegett és félrebillent fejjel fölfelé sandít és mosolyog, az fiatalos, játékos és titokzatos benyomást kelt. A férfiak a világon mindenütt vevők erre a női gesztusra, amely az oltalmazó és gondoskodó férfiút mozgósítja bennük. Diana hercegnő egyebek közt ezzel a mosollyal lopta be magát az emberek szívébe szerte a világon.



Diana huncut mosolya férfit és nőt egyformán levett a lábáról

A férfiak védelmezni akarták, a nők hasonlítani akartak hozzá. Nem csoda, hogy ez a mosoly, melyet a férfiak egyértelmű csábításként érzékelnek, a női hódító repertoár fontos eleme. Manapság Vilmos herceg arcán látni ugyanezt a mosolyt, s mivel Dianára emlékeztet, még megnyerőbb.

5. A George W. Bush-féle mosoly

George W. Bush elnök arcáról egy pillanatra se tűnik el az önelégült mosoly. Ray Birdwhistell arra jutott, hogy Atlanta, Louisville, Memphis, Nashville és Texas legnagyobb részének középosztálybeli lakói többet mosolyognak, mint az átlag amerikai. Épp ezért Texasban – ahonnan Bush is származik – megesik, hogy a mosolytalan embertől megkérdezik, haragszik-e valamiért, ahogy New Yorkban meg a mosolygót kérdezik, hogy mi olyan vicces. A szintén déli születésű Carter elnök is folyton mosolygott, ami nyugtalanította az északiakat: hátha tud valamit, amit ők nem.

*Mosolyogjunk szünet nélkül. Hadd törje a fejét
mindenki, miben sántikálunk.*

Miért a legjobb gyógyszer a nevetés?

Ha lényünknek a mosoly mellett a nevetés is állandó eleme, több lesz a barátunk, jobb az egészségünk és hosszabb az életünk. Minden szer-
vünknek használ, ha nevetünk. Felgyorsul a légzés, dolgozik a rekesz-
izom, a nyak, a has, az arc, a váll izomzata. A nevetés emeli a vér oxi-
génszintjét, s ez gyorsítja a gyógyulást, serkenti a vérkeringést. Kitágul-
nak a bőrfelszín alatti erek, ezért pirul ki a nevető ember arca. A neve-
téstől csökken a pulzusszám, tágnak az ütőerek, javul az étvágy, elég
a fölösleges testzsír.

Henri Rubenstein neurológus azt tapasztalta, hogy egy perc kiadós
nevetés háromnegyed órára ellazítja az embert. William Fry, a Stanford
Egyetem professzora szerint száz nevetés annyi aerob igénybevétellel
jár, mint tíz perc edzés az evezőpadon. Orvosi szempontból tehát mar-
ha jól tesz egy marha jó nevetés.

*Ahogy múlik az idő, egyre komolyabbak leszünk.
A felnőtt átlagosan tizenötször nevet egy nap.
Egy óvoda négyszázszor.*

Miért kell komolyan vennünk a nevetést?

A kutatások azt mutatják, hogy a mosoly, a nevetés fokozza az elektro-
mos tevékenységet bal agyféltekénk úgynevezett örömmózójában, még
olyankor is, ha nem vagyunk kifejezetten boldogok. Richard David-
son, a madisoni székhelyű Wisconsin Egyetem pszichológia-pszichiá-
tria professzora számos nevetéskutatási programja egyikében EEG-
(elektroencefalográf-) érzékelőket helyezett el a kísérleti alanyok fején,
hogy agyhullámaikat humoros filmek nézése közben érzékelje. A mo-
soly élénk hullámokat produkált az „örömmózójában”, és az is bebizo-

nyosodott, hogy a szándékos mosolygás és nevetés a spontán öröm állapotára felé mozdítja el az agyat.

Arnie Cann, az Észak-karolinai Egyetem pszichológiaprofesszora azt tapasztalta, hogy a stressz leküzdésére is hatásos fegyver a humor. Három héten át videofilmeket vetített korai depressziós tüneteket mutató páciensek két csoportjának. Az a csoport, amelyik humoros filmeket nézett, határozottan jobban javult, mint a nem humoros filmeket néző kontrollcsoport. Cann professzor azt is megfigyelte, hogy a gymorfekeélyes ember többet ráncolja a homlokát, mint más. Ha észrevesszük magunkon, hogy ráncoljuk a homlokunkat, beszéd közben tegyük a homlokunkra a tenyerünket, így könnyebb lesz leszokni.

Miért tudunk beszélni és nevetni?

Miért nem tud a csimpánz?

Robert Provine, a baltimore-i székhelyű Maryland Egyetem pszichológiaprofesszora megállapította, hogy az emberi nevetés más, mint emberszabású rokonaink nevetése. A csimpánznevetés olyasféle, mint a lihegés: egy-egy ki- vagy belégzésre egy-egy hang jut. A légzés és a hangadás közötti 1:1-es arány az oka, hogy a legtöbb emberszabású majom nem képes a beszédre. A fölegyenesedéssel az emberi felsőtest felszabadult a teherviselés alól, s ez fokozta a légzés feletti uralmat. A kilégzési fázist az ember több részre tudja osztani, s az egyes részeket szabályozni, árnyalni is képes – így jön létre a beszéd és a nevetés. A csimpánzoknak lehetnek nyelvi fogalmaik, de beszédhangokat fizikailag nem tudnak produkálni. A beszédhez és a nevetéshez szükséges sokféle hangárnyalat létrehozásának lehetőségét a két lábon járásnak köszönhetjük.

Hogyan gyógyít a humor?

A nevetés serkenti a szervezet természetes fájdalomcsillapítóinak, a jó érzést fokozó endorfinoknak a termelődését – ily módon enyhíti a stresszt, és segíti a gyógyulást.

Amikor megállapították Norman Cousinsról, hogy ízületi merevséget okozó csigolyagyulladásban, a spondylitis ankylopoetica nevű betegségben szenved, az orvosok közölték, hogy nem tudnak rajta segíteni, és hogy amíg meg nem hal, rettenetes fájdalmakat kell elviselnie.

Cousins erre fogta magát, beköltözött egy szállodába, és kikölcsönzött minden létező humoros filmet. Újra meg újra végignézte őket, és nevetett, ahogy csak a torkán kifért. Féléves önmaga rendelte nevetőkúra után Cousins teljesen meggyógyult: az orvosok döbbenten konstatálták, hogy a betegségnek se híre, se hamva.

Az elképesztő eredményt Cousins könyvben is megírta, s az *Anatomy of an Illness* (Egy betegség anatómiája) nyomán megindult az endorfinok hatásmechanizmusának alapos kutatása. Amikor nevetünk, agyunk endorfin nevű vegyületeket termel. Összetételük hasonló a morfiuméra és a heroinéra, nyugtatják a szervezetet, és erősítik az immunrendszert. Ez a magyarázata annak, hogy miért olyan ritkán beteg a vidám ember, és miért van annyi baja a panaszkodósnak.

Nevetés – míg ki nem csordul a könnyünk

Pszichológiai és fiziológiai szempontból a nevetés meg a sírás között igen szoros a kapcsolat. Idézzük csak föl, milyen volt, amikor legutóbb szinte gurultunk a nevetéstől, és hogy hogyan éreztük magunkat utána. Ugye bizsergett mindenünk? Hát ezt a természetes feldobottságot az endorfin hozza létre, s hasonlót élnek át a kábítószeresek. Aki képtelen nevetni az élet nehézségein, az sokszor a droghoz vagy az alkoholhoz fordul, hogy kiváltsa azt az érzést, amelyet az endorfin nyújt. Az alkohol oldja a gátlásokat, ezért az ember többet nevet, miáltal endorfin szabadul fel. Ez magyarázza, hogy alkohol hatására a kiegyensúlyozott ember többet nevet, a boldogtalan pedig még jobban elkeseredik, esetleg erőszakos lesz.

Aki iszik vagy drogozik, az szeretné úgy érezni magát,
ahogy a boldog ember alapjáratban.

A mosolygó vagy nevetős arcot azért szeretjük, mert ténylegesen hat az idegrendszerünkre – állapította meg Paul Ekman. A mosolygó arc látán elmosolyodunk, s ettől endorfin szabadul fel a szervezetünkben. Ha csupa rosszkedvű, elkeseredett ember van körülöttünk, hajlamosak vagyunk átvenni az arckifejezésüket, s magunk is lehangolódunk, és morgorvák leszünk.



A rossz-munkahelyi légkör aláássa egészségünket.

A vicc hatásmechanizmusa

A legtöbb viccben a poén valami kínos vagy tragikus fordulatot hoz. Idegrendszerünket „megijeszti” a váratlan hír, ezért olyasféle hangokat hallatunk, mint a csimpánz, amikor társait a fenyegető veszélyre figyelmezteti. Noha jól tudjuk, hogy a viccbeli történet nem valóságos esemény, a nevetés éppúgy felszabadítja az önérzéstelenítő endorfinokat,



Az emberi nevetés az emberszabásúak vészjelzéséből ered

mint ha valóságos volna. Ha valóságos esemény lenne, akkor valószínűleg sírásra váltanánk, s a szervezet ebben az üzemmódban is endorfint termelne. A nagy nevetésnek sokszor sírás a vége – ez az összefüggés magyarázza, miért vált ki némelyekből nevetést a súlyos lelki megrázkódtatás, például a halálhír, amely ellen tiltakozik a tudat.

A nevetőszoba

Az 1980-as években számos amerikai kórház bevezette a nevetőszoba intézményét. Norman Cousins tapasztalatai és Patch Adams doktor nevetéskutatásai alapján kialakítottak egy helyiséget, megtöltötték vicces könyvekkel, filmkomédiákkal, humoros videókkal, és rendszeres föllépésre hívtak meg humoristákat, komikus színészeket, bohócokat. A napi fél-, egyórás nevetőszobai kezelés lenyűgöző eredményt hozott: feltűnően javult a betegek állapota, rövidült az egy főre eső kórházi kezelés időtartama, a fájdalommal járó eseteknél csökkent a fájdalomcsillapító-fogyasztás, és általában véve könnyebb lett bánni a betegekkel.

Elmondhatjuk tehát, hogy immár az orvostársadalom is komolyan veszi a nevetést.

A nevetés meghosszabbítja az életet.

A mosoly és a nevetés a kapcsolatteremtés eszköze

Robert Provine megfigyelte, hogy társas környezetben több mint harmincszor annyit nevetünk, mint magányosan. Aki egyedül van, inkább magában beszél, de nemigen nevet. Tapasztalata szerint nevetésünknek mindössze a 15 százaléka kötődik vicchez, ezért úgy látszik, a nevetésnek több köze van a kapcsolatteremtéshez, mint a humorhoz. Provine háromféle helyzetben rögzítette, amikor vizsgálatának résztvevői humoros videoklipet néztek: egymagukban, azonos nemű idegennel és azonos nemű baráttal.

Nevetésünknek mindössze a 15 százaléka kötődik vicchez.

A nevetésnek inkább a kapcsolatteremtéshez van köze.

Aki egyedül nézte, sokkal kevesebbet nevetett, mint aki másvalakivel – baráttal vagy idegennel – együtt, függetlenül attól, ki mennyire találta mulatságosnak a filmet. A nagyobb gyakoriság mellett egy-egy nevetés időtartama is érzékelhetően hosszabb volt, ha valaki akár ismerős, akár idegen társaságban nézte a filmet, mint ha egyedül. A kísérlet tehát azt bizonyítja, hogy minél inkább társas az élethelyzet, annál gyakoribb és hosszsan tartóbb a nevetés.

A humor jó reklám

Karen Machleit, a Cincinnati Egyetem Gazdasági Karának marketingprofesszora megállapította, hogy a humor növeli a reklám hatékonyságát. A fogyasztó szívesebben elhiszi a humorral vegyített állítást, hitelesebbnek érzi az így reklámozó céget. Az eredményt tovább fokozza, ha a mulatságos hirdetésben híres személyiség szerepel.

Az örökös szábiggyesztő

A jókedvet tükröző, felhúzott szájszöglet ellentéte a legörbülő vagy lebiggyesztett száj. Az vág ilyen arcot, aki rosszkedvű, elkeseredett, lehanggolt, dühös vagy feszült. Ha valakinek folyamatosan rossz a hangulata, annak sajnos előbb-utóbb ilyen biggyedt marad a szája.

Idősebb korban ettől bulldogra emlékeztető lesz az arc. A megfigyelések azt mutatják, hogy az ilyen arcú embertől távolabb állunk, ritkábban nézünk a szemébe, és ha felénk jön, kitérünk előle. Ha észrevesszük magunkon, hogy rászoktunk a szábiggyesztésre, gyakoroljuk rendszeresen a mosolygást. Nemcsak azért, hogy öregségünkre ne hasonlítsunk dühös kutyára, de azért is, hogy jobb legyen a hangulatunk. Így nem fognak tőlünk megijedni a kisgyerekek, és nem tartanak majd bennünket morcos, vén trotlinak.



A lebiggyedt száj állandó arcvonássá válhat.
A legtöbben ösztönösen elhúzódnak attól, akinek
ilyen az arc kifejezése

Mikor és mennyit mosolyogjunk? Jó tanácsok nőknek, férfiaknak

A Bostoni Egyetem két kutatója, Marvin Hecht és Marianne La France arra jutott, hogy az alárendelt szerepű emberek mind barátságos, mind barátságtalan szituációban többet mosolyognak, ha domináns és fölérendelt emberek vannak jelen, viszont a fölérendelt helyzetűek csak alárendeltek között és csak barátságos helyzetben mosolyognak.

Ugyanez a kutatás arra is rámutat, hogy a nők mind társaságban, mind hivatalos környezetben jóval többet mosolyognak a férfiaknál, ezért egy mosolytalan férfival való találkozásokkor úgy tűnhet, hogy a nő alárendelt vagy gyöngé. Némelyek úgy vélekednek, hogy a női mosolytöbblet abból az alárendelt szerepből fakad, amelybe az idők során a férfiak beszorították a nőket. Más kutatások azonban azt mutatják, hogy a lánysecsemők már nyolchetes korukban jóval többet mosolyognak, mint a fiúk – vagyis talán veleszületett, nem tanult magatartásról van szó. A kínálkozó magyarázat: a nők evolúciós eredetű békítő-tápláló szerepébe tökéletesen beleillik a mosoly. Ez nem azt jelenti, hogy egy nő ne lehetne ugyanolyan ellentmondást nem tűrő, mint egy férfi – csak a pluszmosolytól kevésbé látszik annak.

.....
*A női agyba alighanem be van programozva
a többletmosoly.*
.....

Dr. Nancy Henley, a Kaliforniai Egyetem szociálpszichológusa azt mondja, a mosoly „a nő nyugtató ékessége” – és a nők csakugyan sokszor alkalmazzák a mosolyt az erősebb férfi csillapítására. Dr. Henley kutatásai egyrészt azt mutatták, hogy a nők a társas környezetben eltöltött idő 87 százalékában mosolyognak, míg a férfiaknál ez az érték csak 67, másrészt azt, hogy a nők 26 százalékkal gyakrabban viszonzózzák a férfiak mosolyát, mint a nőket.

Az egyik kísérlet 257 résztvevőjének vidám, szomorú és közömbös arcú nők összesen tizenöt fényképét kellett értékelnie aszerint, melyikük mennyire vonzó. A legkevésbé vonzónak a szomorú arcokat találták a kísérlet alanyai. A mosolytalan női arcokból boldogtalanságra következtettek, a férfiak mosolytalanságát viszont a dominancia jeleként értelmezték. A nők számára ebből az lehet a tanulság, hogy ha üzleti környezetben domináns férfiakkal akad dolguk, kevesebbet mosolyogjanak, illetve ugyanannyit, amennyit a férfiak. Ha egy férfi meggyőzőbb akar lenni a nők szemében, minden helyzetben többet kell mosolyognia.

A nevetés a szerelemben

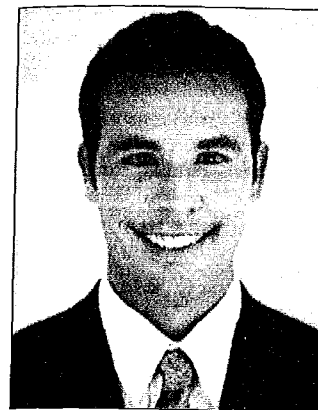
Udvarlaskor is inkább a nők nevetnek-mosolyognak, nem a férfiak, derül ki Robert Provine megfigyeléseiből. Ebben a helyzetben a nevetés a pár későbbi kötődési esélyeinek mércéje. Egyszerűbben fogalmazva: minél inkább meg tudja nevetetni a férfi a nőt, annál vonzóbb lesz a szemében. Ennek az az oka, hogy a nevetetés képességét domináns vonásként értékeljük, márpedig a nők inkább a domináns férfiakat kedvelik, a férfiak meg az alárendelt nőket. Provine azt is észlelte, hogy az alárendelt személy a domináns személy megnyugtatóására nevet, a domináns pedig azért neveteti az alárendelteket – miközben ő maga nem nevet –, hogy fölényét megőrizze.

A kutatások szerint a nő a számára vonzó férfi viccein nevet, a férfit pedig az a nő vonzza, aki nevet a viccein.

Ezért is olyan fontos a nő számára, hogy a férfinak humora legyen. Ha egy nő azt mondja: – Olyan mókás a pasi, megállás nélkül neveltünk egész este – általában arra gondol, hogy ő nevetett, mert a fickó egyfolytában neveltette.

A férfi szempontjából nem az a jó humorú nő, aki vicceket mesél, hanem aki az ő viccein nevet.

Lelkük mélyén a férfiak érzik a humor vonzerejét, pozíciójuk javítása érdekében épp ezért sokat versengenek egymással a legjobb viccmesélő címmért. Sokukat kifejezetten dühíti, ha a viccmesélői szerepet valaki más sajátítja ki, különösen ha nők vannak a közelben, és sikerül is őket megnevetetnie. Ilyenkor azt szűrik le magukban, hogy az illető egy hülye, és még csak nem is szellemes – függetlenül attól, hogy a nők mind gurulnak a nevetéstől. A férfiaknak tudomásul kell venniük, hogy a legtöbb nő számára vonzóbb a humoros férfi. Ám szerencsére a humor megtanulható.



Hogyan látja a férfit a nő? A bal oldali kép azt mutatja, milyennek érzékeli a nő azt a férfit, aki nem neveteti meg. A jobb oldali pedig azt, aki képes megnevetetni

Összefoglalás

Akire rámosolygunk, az szinte mindig visszamosolyog, s ez kölcsönösen pozitív érzelmeket kelt. A vizsgálatok azt mutatják, hogy ha a mosolygás és a nevetés rendszeres szokásunkká válik, találkozásaink simábbak, eredményesebbek és tartósabbak lesznek, s emberi kapcsolataink hihetetlen mértékben megjavulnak.

A mosoly és a nevetés erősíti az immunrendszert, védi a szervezetet a betegségektől, segít a meggyőzésben, a tanulásban, új barátok szerzésében, és meghosszabbítja az életet. A humor gyógyít.

4. fejezet

KARJELEK



Nekik minden okuk megvan a védekezésre

Védekező karjelek

Mindnyájunkban igen korán kialakul az a normális reakció, hogy védekezésül elbújunk. Kicsi korunkban, ha veszélyt érzünk, tárgyak mögé bújunk: asztal, szék, más bútor vagy anyukánk szoknyája mögé. Ahogy múlik az idő, egyre rafináltabb rejtőzködési technikákat alakítunk ki, és nagyjából hatéves korunkra, amikor az ilyen-olyan tárgyak mögé bújást már kisbabásnak érezzük, megtanuljuk szorosan összefonni a karunkat, ha veszély fenyeget. Tizenévesen a karba tett kéz lazításával és a láb keresztbevetésével finomítjuk a gesztust, hogy ne legyen olyan nyilvánvaló.

Ahogy idősebbek leszünk, tovább fejlesztjük ezt a védekező gesztust, hogy még kevésbé tűnjön fel másoknak. A mellünk elé tett fél kar vagy az összefonott kettő valójában korlát, mellyel öntudatlanul igyekszünk távol tartani vagy elhárítani a veszélyt. A karba tett kéz pontosan a szív és a tüdő előtt húzódik, hogy megóvja a sérüléstől a létfontosságú szerveket – valószínű, hogy ez a gesztus velünk születik. Szemből

jövő támadás esetén a majmok és a csimpánzok is alkalmazzák. Egyvalami bizonyos: mivel ideges, negatív vagy védekező lelkiállapotban a karunkat többnyire szorosan összefonjuk, a mozdulat veszélyérzetre utal.

Miért lehet káros az összefonott kar?

A karösszefonási gesztust vizsgáló kutatás, melyet az Egyesült Államokban végeztek, rávilágított bizonyos nyugtalanító tényekre. Egy csoport önként jelentkező azt a feladatot kapta, hogy könnyed, laza testhelyzetben hallgasson végig egy előadás-sorozatot: ne fonja össze a karját, ne tegye keresztbe a lábát. A sorozat végén mindenki vizsgát tett az elhangzottakból, és azt is följegyezték, hogyan vélekedik az előadóról. Egy másik csoporttól azt kérték, hogy szorosan összefonott karral hallgassa az előadásokat. Az eredmények azt mutatták, hogy az összefonott karral ülők 38 százalékkal kevesebbre emlékeztek, mint a másik csoport tagjai, és az előadásról és az előadóról is rosszabb véleményük volt.

.....
Az összefonott kar drámaian csökkenti a bizalmat.

1989-ben mi is elvégeztük ezt a vizsgálatot 1500 résztvevővel hat különböző előadáson, és csaknem ugyanilyen eredményre jutottunk. Tehát: ha a hallgató összefonja a karját, akkor negatívabban viszonyul az előadóhoz, és kevésbé figyel a szavaira. Ezért lenne érdemes karfás székekkel berendezni az oktatási intézmények előadótermeit, hogy a hallgatóknak ne kelljen összefonott karral ülniük.

Jó-jó, de nekem ez a kényelmes

Vannak, akik azt mondják, azért fonják össze a karjukat, mert nekik ez a kényelmes. A helyzet az, hogy minden gesztus kényelmes, ha hozzá illő hangulatban vagyunk. Vagyis amikor az ember magatartása negatív, védekező vagy ideges, akkor jólesik összefonnia a karját. Ha viszont éppen jól érzi magát a barátaival, akkor ugyanez a gesztus kényelmetlen lenne.

Ne felejtjük el: a testbeszéd minden elemére érvényes, hogy a jelenlét a fogadó oldaltól is függ, nem csak a küldőtől. Lehet, hogy nekünk kényelmes az összefonott kar, a merev hát és nyak, de a felmérések azt mutatják, hogy a többiek erre negatívan reagálnak. A tanulság tehát egyértelmű: semmiképp se fonjuk össze a karunkat – hacsak nem azt akarjuk mások tudtára adni, hogy nem értünk egyet, vagy nem akarunk részt venni valamiben.

Lehet, hogy mi kényelmesnek érezzük az összefonott kart, mások viszont ezt elzárkózásnak értelmezik.

Nemek szerinti különbségek

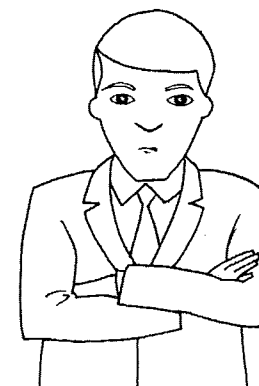
A férfiak karja enyhén befelé fordul, a nők enyhén kifelé. Ez a különbség az oka, hogy a férfiak pontosabban céloznak és a dobznak, a nők kifelé hajló karja viszont szélesebb, stabilabb alap a kisgyerek hordozására. Érdekes jelenség, hogy vonzó férfiak társaságában a nők inkább kitarják a karjukat, míg agresszív vagy ellenszenves férfiak jelenlétében inkább összefonják a mellükön.



A befelé forduló kar segíti a férfiakat a pontos dobásban. A nők kifelé forduló karja jobb a karon ülő babának.

A mellen összefonott kar

A sokféle karhelyzet közül azokat fogjuk tárgyalni, amelyekkel a leggyakrabban találkozunk. A *mellen összefonott kar* mintegy korlátot emel tulajdonosa és a nemszeretem valaki vagy valami közé, s olyan általános gesztus, amely szinte mindenütt a világon negatív és defenzív üzenetet hordoz. Láthatjuk idegenek között nyilvános összefüveteleken, önkiszolgáló éttermi sorban, liftben – mindenütt, ahol az emberek bizonytalanul érzik magukat.



Mellen összefonott kar:
én nem megyek ki,
te nem jössz be

Részt vettünk a helyi önkormányzat ülésén, ahol arról folyt a vita, hogy ki lehet-e vágni a fákat egy építkezés miatt. Az ingatlanfejlesztők a terem egyik oldalán ültek, az ellenfelek, a zöldek a másikon. A vita kezdetén a jelenlévőknek körülbelül a fele ült összefonott karral, de amikor az ingatlanfejlesztők megszólaltak, a zöldeknel ez az arány 90 százalékra emelkedett, amikor pedig a zöldek beszéltek, az ingatlanfejlesztőknek csaknem a 100 százaléka tette ugyanezt. Ebből kitűnik, hogy a legtöbb ember, ha nem ért egyet azzal, amit hall, összefonja a karját. Sok előadónak azért nem sikerül célba juttatnia a mondanivalóját, mert nem veszi észre, ha a hallgatók összefonott karral ülnek. A rutinos előadó tudja, hogy ilyenkor először oldania kell a helyzetet, meg kell nyernie a közönség jóindulatát.

Ha azt látjuk, hogy valaki összefonja a karját, valószínűleg nem ért egyet azzal, amit mondunk. Nincs hát értelme úgy folytatnunk az érvelést, mintha mi sem történt volna, még akkor sem, ha szóban az illető helyesel. A testbeszéd ugyanis őszintébb, mint a szó.

*Amíg valaki megmarad az összefont karnál,
addig a negatív attitűdtől se tágít.*

Meg kell próbálnunk rájönni, partnerünk miért fonja össze a karját, s aztán igyekezni fogékonyabb hangulatba hozni. Ördögi körről van szó: a gesztust az elzárkózó hozzáállás okozza, de amíg a gesztus fennáll, az illető hangulata se tud megváltozni.

A megoldás

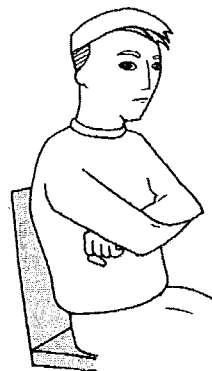
Egyszerű, de hatásos módja az összefont kar gesztus feloldásának, ha a hallgató kezébe adunk valamit, vagy megkérjük valamilyen tevékenységre. Egy toll, könyv, mintadarab vagy kérdőív rákényszeríti az illetőt, hogy kinyissa a karját, és előrehajoljon. Ettől mindjárt nyitottabb testhelyzetbe és nyitottabb lelkiállapotba kerül. Eredményes lehet az is, ha valamilyen szemléltető ábrát vagy tárgyat teszünk le elé, hogy nézze meg. Ekkor magunk is előrehajolhatunk, és fölfelé fordított tenyérrel megkérdezhetjük: „Gondolom, vannak kérdései. Mi érdekelné?” Ekkor ülünk le vagy dőlünk hátra, jelezve, hogy rajta a sor. Nyitott tenyerünk nem verbálisan azt adja tudtára, hogy szeretnénk, ha nyitott és őszinte lenne, hiszen magunk is így viselkedünk.

- Minek ez a sok toll, ceruza, brosúra itt a kezemben?
- kérdezte a kuncaft, aki lassan úgy nézett ki,
mint egy karácsonyfa.
- Majd később visszatérünk rá – felelte az ügynök.

A leendő ügynököket, tárgyalások lebonyolítóit arra tanítják, hogy addig ne erőltessék portékájuk bemutatását, amíg nem tudják, hogy ügyfelük miért fonja össze a karját. Ez ugyanis többnyire rejtett ellenérzéseket jelez, s akinek figyelmét elkerüli a negatív hozzáállást jelző összefont kar, ezeket sem észleli.

Megerősített karfonás

Ha valaki nemcsak a karját fonja össze, hanem a kezét is ökölbe szorítja, ez a gesztuscsozor a védekezésen kívül ellenséges érzületet is elárul. Ha mindehhez csukott szájjal mosolyog, vagy összeszorítja a fogát, ráadásul kivörösödik az arca, akkor sértegetésre vagy akár atrocitásra is számíthatunk. Ilyenkor ha nem nyilvánvaló az ellenségesség oka, engesztelő közeledéssel kell megpróbálnunk kideríteni. Mindenesetre számítanunk kell arra, hogy ez az ember most agresszív, támadásra kész.

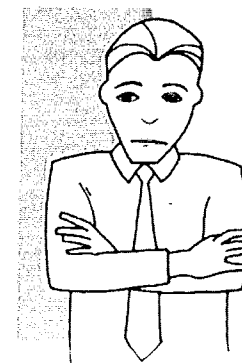


Az ökölbe szorított
kéz-összefont kar
gesztuscsozor
ellenséges érzületre
utal

A kar megmarkolása

Aki úgy fonja össze a karját, hogy közben megmarkolja a két felsőkarját, önmagát erősíti, és teste elülső felületét védi. A markolás néha olyan erős, hogy elszorítja az ereket, és belefehérednek az ujjak. Ez az önvigasztaló, önátkaroló gesztus gyakran látható az orvosi, fogorvosi rendelők várószobájában meg a felszállásra készülő repülőgépen az első alkalommal utazók között. Egyértelműen a negatív, visszafogott magatartás jele.

A bíróságon az ökölbe szorított kéz-összefont kar többnyire a felperes gesztusa, a megmarkolt felsőkar pedig az alperesé.



A kar megmarkolása
bizonytalanságot jelez.
Ez az ember nem vevő
arra, amit kínálunk

Főnök és beosztott

A kargesztusokat a társadalmi státus is befolyásolja. A főnöktípus sokszor épp azzal jelzi fensőbbbségét, hogy nem fonja össze a karját. Mint ha azt mondaná: „Nem fedezem magam, nem védekezem, hiszen nem félek.” Képzeljünk el például valamilyen vállalati rendezvényt, ahol a vezérigazgatónak bemutatják az új munkatársakat. A vezér lefelé néző tenyeres kézfogással üdvözlí őket, majd körülbelül egyméternyire megáll, és kezét vagy leereszti oldalt, vagy a háta mögé teszi a Károly hercegtől is ismert tenyér a tenyérben alakzatban (fensőbbbség), esetleg egyiket vagy mind a kettőt zsebre dugja (kívülállás). Aligha fogja összefonni mellén a karját, hiszen semmiképp sem akar feszültnek látszani.

Az új munkatársak viszont a kézrázás után valószínűleg összefonják a karjukat – legalább félig, de lehet, hogy teljesen –, mert tudatában vannak a legfőbb főnök jelenlétének. Ilyenformán főnök is, beosztott is jól érzi magát, mert kinek-kinek a gesztusa megfelel saját pozíciójának. De mi történik akkor, ha a vezérigazgató egy feltörekvő, domináns típusú fiatalemberrel találkozik, aki jelzi is, hogy nem tartja magát alávalóbbnak nála? A legvalószínűbb forgatókönyv az, hogy mindkét fél domináns kézfogást kezdeményez, majd a fiatalabbik az összefonott kar–fölfelé mutató hüvelykujj pozíciót veszi föl.



Fölfelé mutató hüvelykujj:
védekezik, de meg van győződve,
hogy ő a menő

Az összefonott kar–fölfelé mutató hüvelykujj kombináció azt mutatja, hogy gazdája nyeregben érzi magát. Beszéd közben nyomatékosításul a hüvelykujjával gesztikulál. A fölfelé mutató hüvelykujj – amint a 6. fejezetben majd részletezni fogjuk – a magabiztosság egyik jelzése, ez társul a védelmet nyújtó kar összefonásával.

Aki alávett helyzetben védekezik, az szimmetrikus helyzetet vesz föl, vagyis testének két fele pontos tükörképe egymásnak, izmai megfeszülnek, és egész lényéből sugárzik, hogy számít a támadásra. Aki viszont domináns pozícióban védekezik, az aszimmetrikusan helyezkedik el, vagyis testének két fele nem lesz tükörképe egymásnak.

A karba tett kéz mozdulatai

Ha a portékánkat kínáljuk valakinek, és mondókánk vége felé az illető fölfelé mutató hüvelykujjával karba teszi a kezét, s mindehhez egyéb pozitív gesztusok is társulnak, akkor bátran megkérdezhetjük, vevő-e az árura. De ha ökölbe szorított kézzel fonja össze a karját, s még pókerarcot is ölt, akkor ne erőltessük a beleegyezést, mert csak bajt hozunk a fejünkre. Ilyenkor jobb, ha megpróbáljuk kipuhatolni, mik az aggályai. Aki már nemet mondott egy ajánlatra, az valószínűleg erőszakoskodásnak tartja, ha megpróbáljuk rávenni, gondolja meg magát. Ha olvasni tudunk a testbeszéd jeleiből, már akkor értesülünk az esetleges visszautasításról, amikor az még el se hangzott, s ezzel időt nyerünk a stratégiaváltásra.

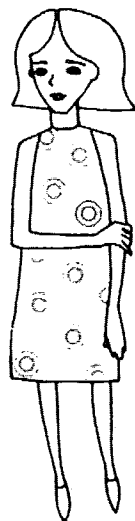
Ha korábban észleljük az elutasítást, mint ahogy elhangzana, megpróbálkozhatunk más módszerekkel.

Aki fegyverrel jár vagy vértetben, az ritkán fonja össze a karját, hiszen a fegyver vagy a vért kellő testi védelmet nyújt. Fegyveres rendőrt például nemigen látni összefonott karral, legfeljebb ha őrt áll, ilyenkor pedig ökölbe szorított keze jelzi, hogy tilos az áthaladás.

Biztató ölelés – magunknak

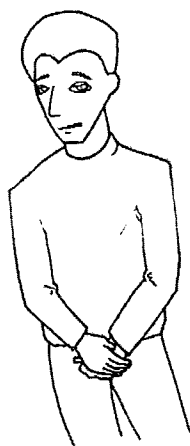
Kicsi korunkban, ha féltünk valamitől, vagy ismeretlen körülmények közé kerültünk, anyánk, apánk, dadusunk átkarolt, magához szorított. Feszült helyzetben sokszor felnőttként is ezt a megnyugtató érzést igyekszünk előidézni. A szimmetrikusan összefonott kar helyett, amely mindenkinek elárulná a félelmet, gyakran egy szelídített gesztusválto-

zatot alkalmazunk: *a részleges karkorlátot*. Nőknél ez úgy fest, hogy az egyik kar átnyúlik a test előtt, s a kéz a másik kart szorongatja – mint ha az illető átkarolná önmagát. Gyakran látni ezt az alakzatot olyankor, ha valaki egymaga csöppen be egy új társaságba, vagy ha egyszerűen nincs elég önbizalma.



Átkarolja magát, ahogy kicsi korában a mamája ölelte magához

A férfiak másfajta részleges karkorlátot használnak, melyet úgy nevezhetünk: *fogom a kezem*. Általában akkor folyamodnak ehhez a gesztushoz, ha sokaság előtt állva, mondjuk, kitüntetés átvételére vagy *szónoklatra* készülnek. A más néven *nyitott slice* pozíció azért ad biztonságot a férfinak, mert óvja legfőbb kincsét, és megkíméli egy szemből jövő esetleges goromba ütéstől.



A nyitott slice pozíció

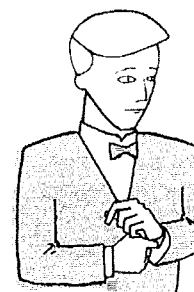


Az ingyenkonyha előtt vagy a munkanélküli-segélyért sorban állók, akik gyöngének, sebezhetőnek érzik magukat, gyakran veszik fel ugyanezt a testtartást. Azt az érzést idézi, amikor valaki fogta a kezünket.

Az embernek fontos, hogy elrejtse leggyengébb vagy legsebezhetőbb testtárait

A hírességek is elárulják bizonytalanságukat

Alkik egyfolytában szem előtt vannak – a királyi családok tagjai, politikusok, tévés személyiségek, filmsztárok –, igyekeznek higgadtnak, nyugodtnak, összeszedettnek mutatkozni a nyilvánosság előtt. Bár nem örülnek, ha a publikum észreveszi, hogy izgulnak vagy bizonytalanok, a karösszefonás leplezett változatai elárulják őket. Mint minden karke-resztező gesztusnál, az egyik kar itt is átnyúlik a test előtt a másik felé, de nem fonódik össze vele, csak a kéz fogja vagy érinti meg a másik kézen lévő karkötőt, órát, mandzsettagombot, a retikült vagy egyéb tárgyat, amelyet a másik kéz tart. A lényeg, hogy a karkorlát létrejötte helyreállítja a biztonságérzetet.



A hírességek ugyanúgy izgulnak a nyilvánosság előtt, mint mi

Aki a férfiak közül mandzssettagombot hord, rendszerint azt igazgatja, ha nagyobb termen vagy táncparketten megy át, ahol mindenki látja. A *mandzssettagomb-igazgatás* Károly herceg jellegzetes gesztusa: ebből merít biztonságot, amikor nyílt téren, nagy nyilvánosság előtt kell átvonulnia.



Károly herceg.
A mandzssettagomb igazgatása
bizonytalanságot jelez

Azt hihetnénk, hogy aki, mint Károly herceg, több mint fél évszázada a figyelem középpontjában áll, és rendszeresen hatalmas nyilvánosság előtt szerepel, azt már nem fogja el a lámpaláz, ámde az ilyen kis karkeresztező gesztusok elárulják, hogy ő is ugyanúgy izgul, mint hasonló körülmények között bármelyikünk.

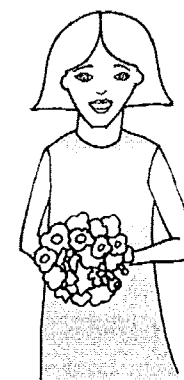
Ugyancsak a szorongó vagy gátlásos férfi jellegzetes gesztusa, hogy az óraszíját igazgatja, irattárcája tartalmát böngészi, egyik kezével a másikat szorongatja, dörzsölgeti, zakóujja gombját csavargatja, illetve egyéb olyan mozdulatot tesz, amelynél karja a törzse elé kerül. A bizonytalan üzletember a legszívesebben aktatáskát vagy dossziét tart maga elé, amikor belép a tárgyalásra. A rutinos megfigyelőnek sokat elárulnak ezek a mozdulatok, hiszen gyakorlati céljuk nincsen, csak a feszültséget leplezik. Jól tanulmányozhatók minden olyan helyen, ahol sok szemlélő előtt vonulnak át az emberek, például a táncparketten, ha egy férfi átmegy, hogy felkérjen egy nőt, vagy mikor valaki a pódium felé tart, hogy kitüntetését vegyen át.

A nők leplezett karkeresztező gesztusai kevésbé feltűnők, mint a férfiaké, mert nekik ott a retiküljük, hogy belekapaszkodjanak, ha feszengenek vagy bizonytalanok. Anna hercegnő például mindig virágcsokrot szorongat nyilvános megjelenések alkalmával, és II. Erzsébetnek is a *virág- vagy retikülszorongatás* a kedvenc gesztusa. Mivel kevésbé valószínű, hogy rúzs, hitelkártya vagy színházjegy volna nála, a retikül a biztonságérzet hordozója, továbbá jeladó berendezés: a királyi udvar megfigyelői tizenkét olyan jelet jegyeztek föl, amelyet az uralkodó a táska útján a testőröknek küld, hogy indulni, megállni, távozni akar, vagy szeretné, ha megszabadítanák valakitől, aki a terhére van.



A retikül mint
védőkörlet

A feltűnésmentes korlátemelés egyik legismertebb módja, ha két kézbe fogjuk a poharat vagy a csészét. Elég lenne hozzá a fél kezünk is, de a bizonytalan ember a kétkezes fogással szinte észrevétlen karkorlátot emel maga elé. Az ilyesfajta gesztusokkal szinte mindannyian élünk, de csak kevesen tudjuk magunkról.



A virágcsokor-szorongatás
gátlásosságot jelez

A kávécsészekorlát

Jó stratégia, ha tárgyalás közben kávéval-teával kínáljuk a partnert, mert ezzel is kitapinthatjuk, hogyan fogadja az ajánlatunkat. Hogy valaki ivás után hová teszi le a csészét, az pontosan jelzi, mennyire nyitott, mennyire fogékony arra, amit mondunk. Aki ugyanis keresztbe nyúlva, teste másik oldalán teszi le a csészét, s így félkaros korlátot képez, az tétován, bizonytalanul, sőt inkább negatívan viszonyul a hallottakhoz. Aki viszont a tartó kéz oldalán helyezi el a csészét, az gesztusával nyitottságot, fogadókészséget mutat, vagyis hajlik az érveinkre.



A karkorlát azt mondja: nem



Hajlik az érveinkre

A karosszékekben ülés mikéntje is sokat elárul. A karfán nyugtatott könyök erőt, határozottságot, jellemességet sugároz. Aki a karfán belülre, maga mellé húzza a könyökét, az alázatos, megvert benyomást kelt – ez a pozitúra tehát mindenképp kerülendő, hacsak nem épp az a célunk, hogy legyőzöttnek tűnjünk.

Az érintés hatalma

Rendkívül hatásos, ha kézrázás közben a bal kezünkkel is megérintjük a partnert.

A telefonfülke-próba néven ismertté vált következő kísérletet a Minnesotai Egyetem kutatói végezték el. Aprópénzt hagytak egy utcai telefonfülke polcán, és elbújtak egy fa mögé. Miután a mit sem sejtő kísérleti alany bement a fülkébe, és megtalálta a pénzt, az egyik kutató előbújt, odament, és megkérdezte: – Nem látta véletlenül a pénzemet itt a polcon? Kéne még telefonálnom egyet. – A megkérdezettek

mindössze 23 százaléka ismerte be, hogy megtalálta a pénzt (és vissza is adta).

A kísérlet második változatában újra otthagyták az aprót, de úgy léptek oda az illetőhöz, hogy maximum három másodpercre könnyedén megfogták a könyökét, és így tették fel ugyanazt a kérdést. Ezúttal 68 százaléka ismerte be, hogy nála van az apró, zavarba jött, és ilyeneket mondott: – Már épp nézegettem körbe, hogy kié lehet...

A jól alkalmazott könyökérintés révén háromszoros az esélyünk, hogy elérjünk valamit.

A technika három okból is működik. Egy: a könyök távol esik a test intim részeitől, ezért közterületnek számít. Kettő: a legtöbb országban nem illik megérinteni az idegent, ezért a gesztus fölkelte a figyelmet. Három: a könnyed, három másodperces érintés pillanatnyi kapcsolatot hoz létre a két ember között.

Amikor egy tévéműsor kedvéért magunk is elvégeztük ezt a kísérletet, arra jutottunk, hogy a pénz sikeres visszaszerzésének aránya kultúránként más és más lett, attól függően, hogy az adott helyen élők között egyébként mennyire gyakori a testi érintés. Az ausztráloknál például 72 százaléka, az angoloknál 70, a németeknél 80, a franciáknál 50, az olaszoknál 20 százaléka adta vissza az érmét a könyökfogás hatására. Vagyis a könyök megérintése ott hatásosabb, ahol nem szokványos a gyakori érintés.

Több olyan országban, ahol gyakran megfordulunk, regisztráltuk a szabadtéri kávézók vendégei közti testi érintések számát. Rómában 220 érintést észleltünk egy óra alatt, Párizsban 142-t, Sydneyben 25-öt, New Yorkban négyet, míg Londonban egyet sem. Ez megerősíti, hogy minél inkább angolszász gyökerű valaki, annál kevésbé hajlamos megérinteni másokat, ennél fogva annál hatásosabb nála a könyökérintés.

Az angolszász karakter a legkönnyebb fogás.

Általánosságban azt tapasztaltuk, hogy nő a nőt négyszer olyan gyakran érint meg, mint férfi a férfit. Sok helyütt észleltük, hogy a könyök feletti és alatti érintés nem olyan pozitív hatású, mint magának a könyöknek a megfogása, sőt olykor kifejezetten negatív reakciót vált ki. A három másodpercnél hosszabb könyökfogás szintén negatívan hat: az illető egyszer csak lenéz a kezünkre, hogy mit csinálunk.

Érjünk hozzá a kezéhez is

Egy másik kísérletben könyvtárosok vettek részt: amikor kiadták a kölcsönkönyvet, könnyedén hozzáérték a könyvtárlátogató kezéhez. Odakint az utcán azután kérdezőbiztosok érdeklődtek a látogatóknál, milyenek a könyvtár szolgáltatásai. Akinek megérintették a kezét, az minden szempontból kedvezőbben értékelte az intézményt, és jobban emlékezett a könyvtáros nevére.

Hasonlóan pozitív reakciókat tapasztaltak azokban az angol szupermarketekben, ahol a visszajáró átadása közben kissé hozzáérték a vevők kezéhez. Ugyanezt a kísérletet elvégezték amerikai pincérekkel is, akiknek a borraaló jelenti jövedelmük nagy részét. Azok a pincérnők, akik alkalmazták a könyök- és kézérintést, a férfi vendégektől 36 százalékkal több borraalót kaptak, mint azok, akik nem, de férfi kollégáik is 22 százalékkal magasabb jövedelmet értek el így, függetlenül a vendég nemétől.

Legközelebb ha új ismerőssel találkozunk, kézfogás közben bal kezünkkel könnyedén érjünk hozzá a könyökhöz vagy a kezéhez, ismételjük meg a nevét, hogy kiderüljön, jól hallottuk-e, és figyeljük a hatást. Ezzel nemcsak azt érjük el, hogy az illető fontosnak érzi magát, de a nevét is könnyebben megjegyezzük.

A könyök- és kézérintés – ha diszkrét – megragadja a figyelmet, nyomtatékat ad mondandónknak, aláhúzza elképzelésünket, növeli befolyásunkat másokra, emlékezetesebbé tesz bennünket, és mindenkire kedvezően hat.

Összefoglalás

A test előtti karkeresztelés bármilyen formája – akár hogyan nézzük – negatív gesztus, amely egyaránt hat a fogadó és a küldő félre. Még ha, mondjuk, derékfájás miatt állunk is összefont karral, a megfigyelő öntudatlanul úgy érzékeli, hogy elzárkózunk a gondolatai elől. Határoljuk el tehát nyomban: gyakorolni fogjuk, hogyan *ne* fonjuk össze a karunkat. A következő fejezetek segítenek majd abban, hogyan mutatkozzunk pozitívabbnak és magabiztosabbnak.

5. fejezet

KULTURÁLIS KÜLÖNBSÉGEK



Hogyan érti ezt a gesztust egy angol,
egy német, egy amerikai?

Képzeld el a következő jelenetet. Ingtalanvásárlási céllal járkálunk egy házban, s egy fürdőző meztelen nőre találjuk rányitni a fürdőszobaajtót. Vajon hogy viselkedik a meglepett nő? Ha angol vagy amerikai, akkor egyik kezét a melle elé kapja, a másikat az öle elé, de ha svéd, csak az ölet takarja el. A muzulmán nő az arcát fogja elfedni, a szumátrai a térdét, a szamoai pedig csak a köldökét.

Éppen pizzáztunk

Amikor ez a fejezet készült, éppen Velencében voltunk egy kulturális különbségekről szóló konferencián. Ha még nem jártunk volna Olaszországban, meghökkenünk az ott tapasztaltakon. Mindenütt a világon azon az oldalon gyalognak az emberek a járdán, amelyik oldalon az autók az úton közlekednek. Vagyis az angol, az ausztrál, a dél-afrikai, az új-zélandi a bal oldalon jár autóval is, gyalog is. Emiatt Olaszországban minduntalan beleütközik az olaszokba, mert amikor az angol kitér balra, az olasz jobbra lép, s megint szembe találják magukat egymással.

A kultúrák közötti járdai ütközések esélyét fokozza a napszemüveg, mert eltakarja a másik tekintetét, pedig abból kiolvashatnánk, merre fog lépni. Igaz, így érdekes új ismeretségekre tehetünk szert.

Az is igencsak meglepő, hogy amikor olasz ismerősünkkel búcsúzóul kezet akarnánk rázni, kapunk egy-egy puszit kétfelől.

.....
Távozóban az olasz férfi egy-egy puszit nyomott
mindkét felemre.

Éppen a cipőpertlimet kötöttem.

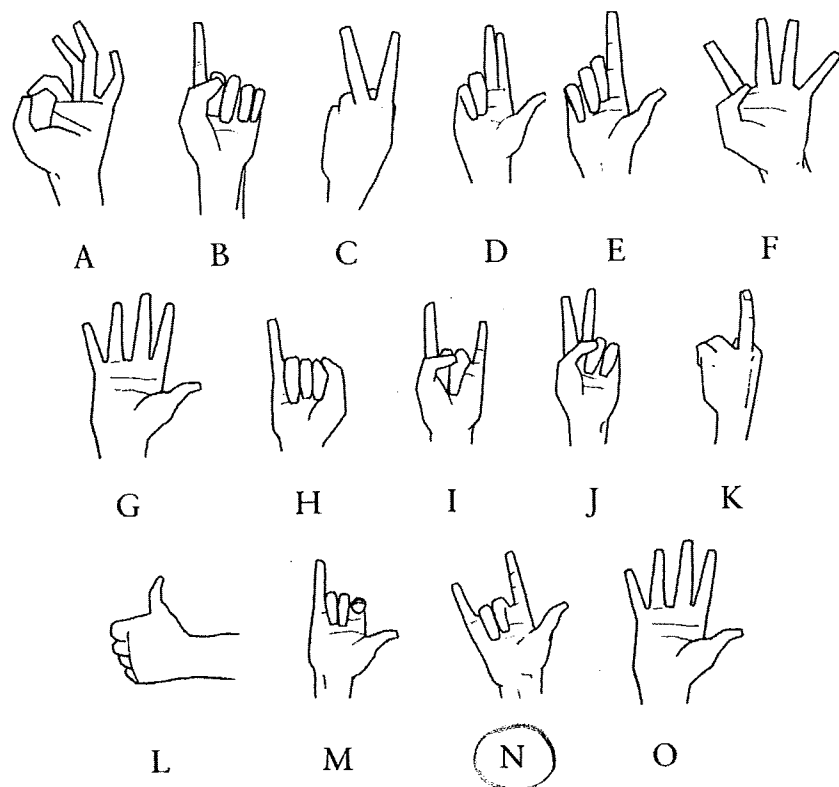
WOODY ALLEN
.....

Amikor olaszokkal beszélgettünk, az az érzésünk, hogy a mi terünkben állnak, meg-megragadnak, átbeszélnék a fejünk fölött, s gyakorlatilag úgy ordítanak, mintha dühösek volnának. Mindez azonban hozzátartozik a barátságos mindennapi olasz társalgáshoz. A különböző kultúrákban tehát ugyanazok a dolgok nem okvetlenül ugyanazt jelentik.

Kultúrateszt

Vajon mennyire ismerjük a testbeszédben megnyilvánuló kulturális különbségeket? Próbáljuk ki. Tartsuk föl a kezünket, és mutassunk ötöt. Aztán kettőt. Aki angolszász, az 96 százalékos valószínűséggel a középső és a mutatóujját fogja feltartani, a többi európai 94 százalékos valószínűséggel a hüvelyk- és a mutatóujját. És ha számol, a hüvelykujjával mutatja az egyet, a mutatóval a kettőt, a középsővel a hármat és így tovább. Az angolszászoknál a mutatóujjal kezdődik a számolás és a hüvellyel végződik.

Nézzük most meg a következő kézjeleket, és gondolkodjunk el, hányféle jelentést tudunk rendelni egyhez. Minden helyes válasz egy pontot ér, minden helytelenért vonjunk le egyet. A megoldások a lap alján találhatók.



Minden helyes válaszért írjunk be magunknak egy pontot.

- A Európa és Észak-Amerika, Magyarországon ritkán használatos:** Rendben, oké
Mediterrán régió, Oroszország, Brazília, Törökország: Testnyílás; szexuális sértés; homokos férfi
Tunézia, Franciaország, Belgium: Nulla; értéktelen
Japán: Pénz; fémpénz
- B Nyugati országok:** Egy; Elnézést!; Isten a tanúm; Nem! (gyereknek), **Magyarország:** Figyelem!
- C Nagy-Britannia, Ausztrália, Új-Zéland, Málta:** Kapd be!
USA: Kettő
Németország, Magyarország: Győzelem
Franciaország: Béke
Ókori Róma: Julius Caesar öt sört rendel
- D Európa:** Három
Katolikus országok: Áldás

- E Európa:** Kettő
Nagy-Britannia, Ausztrália, Új-Zéland: Egy
USA: Pincér!
Japán: Sértés
- F Nyugati országok:** Négy
Japán: Sértés
- G Nyugati országok:** Öt
Mindenütt: Állj!
Görögország, Törökország: Menj a pokolba!
- H Mediterrán országok:** Kis pénisz
Bali: Rossz
Japán: Nő
Dél-Amerika: Vékony
Franciaország: Nem dőlök be!
- I Mediterrán országok:** Megcsal a feleséged.
Málta és Olaszország: Védelem szemmel verés ellen (ha valamire-valakire mutat)
Dél-Amerika: Védelem balszerencse ellen (ha forgatják)
USA: A Texasi Egyetem jelvénye, Texas Longhorn futballcsapat
- J Görögország:** Menj a pokolba!
Nyugat: Kettő
- K Ókori Róma:** Kapd be!
USA: Ezt neked! Nyald ki!
- L Európa:** Egy
Ausztrália: Ezt neked! (fölfelé böködés)
Elterjedt használat: Autóstop; jó; rendben
Görögország: Kapd be! (előre mozgítás)
Japán: Férfi; Öt
- M Hawaii:** Nyugi!
Hollandia: Kérsz egy pohárral?
- N USA:** Szeretlek
- O Nyugat:** Tíz; Megadom magam
Görögország: Kapd be – kétszer!
Elterjedt használat: Nem hazudok!

Hány pontoz szerzett?

30 pont felett: Ön világlátott, sokoldalú, széles látókörű ember, aki szót ért bárkivel, mindegy, hová való. Önt mindenki imádja.

15–30 pont között: Ön alapvetően tisztában van azzal, hogy mások másképp viselkednek, mint ön, és kellően szorgalmas gyakorlással képes lesz gyarapítani jelenlegi ismereteit.

15 pont vagy kevesebb: Ön azt hiszi, mindenki úgy gondolkodik, ahogy ön. Nem volna szabad útlevelet kapnia, sőt jobb lenne, ha ki se tenné a lábát otthonról. Fogalma sincs róla, hogy a világ más, mint ön, és azt hiszi, a földkerekségen mindenütt ugyanolyan évszak van, és ugyanannyit mutat az óra. Ön alighanem amerikai.

Miért leszünk lassan mindnyájan amerikaiak?

Az amerikai televízió és film széles körű elterjedése miatt az ifjabb generációk egyre inkább rászoknak egyfajta általános észak-amerikai testbeszédre. A brit fölnyújtott két ujj gesztust például, amelyet egy 60 év fölötti ausztrál sértésnek értelmez, az ausztrál tinédzser kettőnek olvasza, és számára a sértés elsődleges kézjele az amerikai fölnyújtott középső ujj. Az ujjakból formált karikát, jóllehet nem hagyományosan használt helyi gesztus, ma már a legtöbb országban úgy értik, OK. Manapság minden olyan országban, ahol van televízió, a gyerekek hátrafordítva hordják a baseballsapkát, és akkor is azt kiabálják, hogy „Hasta la vista, baby”, ha egy szót se tudnak spanyolul.

*A testbeszédbeli különbségek elmosódásának
elsődleges oka az amerikai film.*

A kultúra alapjai mindenütt ugyanazok

A mimika, a mosoly különféle változatai szinte mindenütt ugyanazt a jelentést közvetítik. A San Franciscó-i székhelyű Kaliforniai Egyetem kutatója, Paul Ekman huszonegy különböző kultúra képviselőinek mutatott fényképeket boldog, dühös, ijedt, szomorú, undorodó, illetve

meglepett arcokról. Az örömet, a szomorúságot és az undort minden ország lakóinak többsége egyformán azonosította, a meglepetés fölismerésében huszonegyből húsz ország lakóinak többsége értett egyet, a félelemben 19, a harag felismerésében pedig 18. Az egyedüli jelentős kulturális eltérés a japánoknál mutatkozott, ők ugyanis a másoknak félelmet tükröző arcot meglepettnek látták.

Ekman Új-Guineába is elment, hogy ugyancsak a módszerrel tanulmányozzon egy elszigetelten élő népcsoportot. Az eredmény ugyanaz volt, egyetlen kivétellel: akárcsak a japánok, a félelmet és a meglepetést ezeknek a kultúráknak a képviselői sem tudták megkülönböztetni.

Ekman filmre vette a népcsoport mimikáját. Az amerikaiak, akiknek a felvételeket megmutatta, mindet pontosan azonosítani tudták, ami azt bizonyítja, hogy a mosoly és az arckifejezések üzenete univerzális.

Azt, hogy a mimika vele születik az emberrel, dr. Linda Camras, a chicagói DePaul Egyetem munkatársa bizonyította. Japán és amerikai kisgyermekek mimikai reakcióit vizsgálta az Oster és Rosenstein által 1991-ben kidolgozott mimikai kódrendszer segítségével, amely lehetővé teszi a rögzítést, a szétválasztást és a katalógizálást. A vizsgálat azt mutatta, hogy a japán és az amerikai kisgyermekek pontosan ugyanazokat a mimikai reakciókat produkálják.

Eddig a testbeszéd azon elemeire koncentráltunk, amelyek a világ nagy részén ugyanúgy működnek. Legalább ilyen fontosak azonban azok a kulturális különbségek, amelyek főleg a személyes tér, a szemkontaktus, az érintés gyakorisága és a sértő gesztusok tekintetében tapasztalhatók. A legtöbb sajátos helyi jelzés az arab országokban, Ázsia bizonyos részein és Japánban használatos. A kultúrák különbségének hatalmas témája természetesen nem fér egyetlen fejezet keretei közé, ezért most csak azokra az elemi jelenségekre térünk ki, amelyekkel az utazó a leginkább szembe találja magát.

Különbségek a köszöntésben

Zavarba ejtő és mulatságos helyzetek állhatnak elő a kézfogás körüli különbségekből. Az angol, ausztrál, új-zélandi, német és amerikai kollégák általában érkezéskor és búcsúzáskor fognak kezét. A legtöbb európai ország lakói egy nap többször is kezét ráznak – a franciáknál megfi-



Ha egy szaúdi férfi nyilvános helyen kézen fog egy másik férfit, az a kölcsönös megbecsülés jele. Ausztráliában, Texasban vagy Liverpoolban viszont jobb, ha tartózkodunk ettől a gesztustól

gyelték, hogy naponta összesen akár harminc percet is kézrázásra fordítanak. Az indiai, ázsiai, arab kultúrákban szokás, hogy nem engedik el egymás kezét azután sem, hogy maga a kézrázás megtörtént. A németeknél és a franciáknál egy-két erőteljes szorítás után még rövid ideig fogják a partner kezét, a briteknél három-öt szorítás a szokásos, az amerikaiaknál öt-hét. Roppant szórakoztató megfigyelni, amikor egy nemzetközi konferencia résztvevői paroláznak egymással. Az amerikai számára hűvös a német egyszeri kézszorítása, a német meg úgy érzi, mint ha az amerikai egy gumimatracot akarna felpumpálni kézfogás ürügyén.

Ha az üdvözlés puszival is jár, a skandinávoknál egy a szokás, a franciák többnyire a jobb meg a bal arcra is nyomnak egyet, míg a hollandok, a belgák és az arabok nem érik be háromnál kevesebbel. Az ausztrálok, az új-zélandiak és az amerikaiak sokat ügyetlenkednek a puszkodásnál, összeütközik az orruk, miközben szájuk futólag megérinti a partner arcát. A britek vagy hátrahúzódnak, hogy elkerüljék a puszkodást, vagy európai módra kétfelől adott puszival lepik meg az embert.

Kockázat nélkül nincs győzelem című könyvében Sir Edmund Hillary felidézi, hogy amikor felért a Mount Everest csúcsára, odafordult Tenzing Norgay serpához, és rendes angol módjára a kezét nyújtotta neki. Norgay viszont kézfogás helyett odaugrott, és megölelte, megcsókolta – ahogy egy rendes tibetihez illik.

Két kultúra találkozik

Beszéd közben az olaszok a levegőbe emelik a kezüket, s így tartják maguknál a szót. Ami egy olasz társalgás közben szívélyes karérintésnek tűnik, az igazából arra való, hogy megakadályozza a partnert keze fölemelésében, vagyis abban, hogy átvegye a szót. Ha egy olaszt félbe akarunk szakítani, el kell kapnunk a kezét a levegőben, és le kell fogunk. Ehhez képest egy német vagy egy angol úgy fest beszéd közben, mint aki megbénult. Félsegg is mind a kettő, ha egy olasszal vagy egy franciával próbál társalogni, és ritkán jut szóhoz. A franciák az alkarjukat és a kezüket használják beszéd közben, az olaszok az egész karjukat és testüket, az angolok meg a németek viszont vigyázzba vágják magukat, úgy beszélnek.

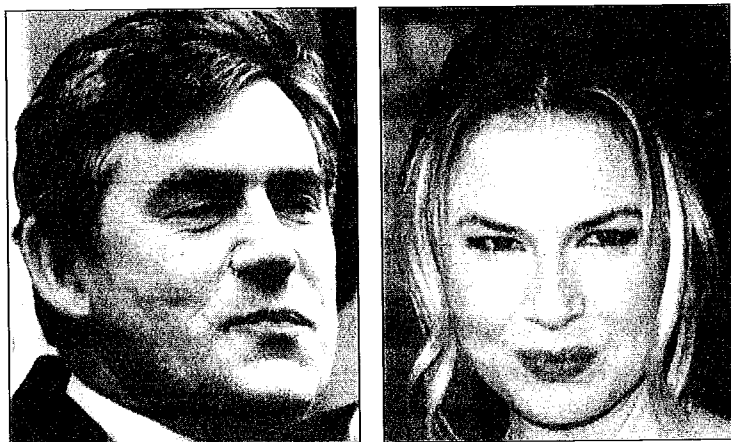
A nemzetközi üzleti életben könnyen megtörténhet, hogy a kifogástalan megjelenés, a legjobb ajánlások és a legprímább ajánlat ellenére egy ártatlan, apró gesztus miatt egy pillanat alatt zátonyra fut az üzlet. Negyvenkét országban végzett vizsgálataink azt mutatják, hogy a kulturálisan legérzékletlenebb nép az észak-amerikai, a britekkel szorosan a nyomában. Ha elgondoljuk, hogy az észak-amerikaiak 86 százaléka utlevele sincs, nincs mit csodálkoznunk, hogy ők értik a legkevesebbet a nemzetközi testbeszédből. George W. Bush is akkor volt kénytelen kiváltani az útlevelét, amikor elnök lett, és hivatalból külföldre kellett utaznia. A britek ugyan sokat utaznak, de azt szeretik, ha mindenki az angol testbeszédet használja, angolul beszél, és *fish and chips*-szel (sült hal sült krumplival) kínálja őket. A legtöbb idegen országban nem várják el, hogy a turista megtanulja a nyelvüket, de aki veszi a fáradságot, hogy a helyi testbeszédszokásokat megtanulja, az nagyon belepja magát a helybeliek szívébe. Ezzel ugyanis azt jelzi, hogy méltányolja a kultúrájukat.

A feszes angol felső ajak

Ez a gesztus, vagyis a száj összehúzása azt jelzi, hogy igyekszünk uralni az arcizmainkon, nehogy bármilyen érzelmet eláruljanak. Az angolok ezzel keltik azt a benyomást, hogy teljesen urai az érzelmeiknek. Amikor 1997-ben Diana koporsóját kísérte Fülöp herceg, Károly herceg, Harry és William, mind a négyük arcán ez a kifejezés ült, s ebből

a nem angol világban sokan arra következtettek, hogy a hercegeket nem rendítette meg Diana halála.

VIII. Henrik híres volt arról, hogy gyakran élt az összehúzott ajak gesztussal. Eleve kisméretű volt a szája, és amikor felső ajkát a portréfestő kedvéért lefeszítette, szája még kisebbnek látszott. A XVI. században a kis száj a fensőbbség jelképe lett. Az angolok közül ma is sokan öltik fel az összehúzott száj gesztust, amikor úgy érzik, rangjuk alatti emberek próbálják őket sarokba szorítani. A gesztust sokszor lassú hunyorítások is kísérik.



Ezt a gesztust, mely a kis szájú VIII. Henrik nyomán lett a fensőbbség jelzése, ma is használják az angolok és az amerikaiak

A japánok

Japán a világ egyik olyan része, ahol nem honosodott meg a kézrázás, a puszi, az ölekezés: ott illetlenségnek számít az efféle testi érintkezés. A japánok meghajlással köszöntik egymást az első találkozáskor, a legmagasabb rangú egyén hajol meg a legkevesbé, a legalacsonyabb rangú a legmélyebben. Ehhez először névkártyát cserélnek, mindenki fölméri a másik rangját, és ahhoz igazítja a főhajtat.

Ha Japánban járunk, vigyázzunk, hogy cipőnk mindig makulátlanul ápolts és tiszta legyen, mert a japánok minden meghajlásnál szemügyre veszik.

Amikor a japánok hallgatnak valakit, olyan sajátos mosoly-, biccentés- és hangrepertoárt alkalmaznak, amelynek más nyelvekben nincs pontos megfelelője. A cél a beszélő biztatása, hogy folytassa, ám az európaiak és az észak-amerikaiak ezt tévesen egyetértésnek hiszik. A bólintás szinte mindenütt a világon az igen jele, két kivétellel: a bolgároknál éppenséggel nemet jelent, a japánoknál pedig pusztán udvarias gesztus.

A japánoknál igen fontos a méltóság megőrzése, s egész szabályrendszer szolgálja a zökkenőmentes társas érintkezést. Ezért tanácsos, hogy semmire se mondjunk nemet, és ne kérdezzünk olyasmit, amire nemleges válasz várható. „Az nagyon nehéz” vagy „megvizsgáljuk a lehetőséget” – ez a maximum, amit egy japán kiejt a száján. Ámde ezt úgy kell érteni: „Hagyjuk az egészet, és menjünk haza.”

Te ronda disznó! – Az orrfújás története

Az európaiak és az észak-amerikaiak zsebkendőbe vagy papír zsebkendőbe fújják az orrukat, az ázsiaiak és a japánok viszont köpködnek vagy harákolnak. Ki-ki megrökönyödik a másik szerinte undorító szokásain. Ez a drámai kulturális különbség az elmúlt századok veszedelmének, a tuberkulózisnak a terjedéséből fakad. A közönségesen tüdőbajként ismert kór Európában akkor ugyanannyira gyógyíthatatlannak számított, mint ma az AIDS, ezért a kormányok azt tanácsolták az embereknek, hogy a betegség terjedését megakadályozandó használjanak zsebkendőt. A nyugati világ lakóiban azért él olyan heves ellenérzés a köpködéssel szemben, mert a tüdőbaj terjesztésének veszélye kapcsolódik hozzá – mintha manapság úgy éreznénk, aki köpköd, attól AIDS-et lehet kapni.

A modern kori orrfújás a hajdani tüdőbajjárvány nyomán vált szokássá.

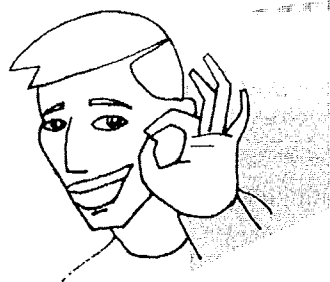
Ha Keleten is szedte volna áldozatait a tuberkulózis, alighanem ott is a nyugatihoz hasonló kulturális reakció alakult volna ki. Ám a helyzet az, hogy a japánok számára az a megbotránkoztató, ha valaki zseb-kendőt vesz elő, belefújja az orrát, aztán visszadugja a zsebébe, a retiküljébe vagy a ruhaujjába. Egy japán szemében az sem valami ízléses szokás, hogy a férfiak zsebkendőt hordanak a zakójuk felső zsebében. Mintha valakinek egy tekercs vécépapír lógna ki a zsebéből, hátha szükség lesz rá. Az ázsiaiak – helyesen – úgy tartják, hogy egészségesebb a köpködés, bár az európaiak és az észak-amerikaiak szemében ez gusztustalan. Ezért futhat zátonyra az üzleti tárgyalás a két világrész képviselői között, ha mindenki náthás. Tanulság: ne ütközzünk meg, ha egy ázsiai köpköd vagy harákol, és ne fújunk orrot japánok jelenlétében.

A három legismertebb nemzetközi kézjel

Vizsgáljuk meg a három legismertebb kézjel, a mutató- és hüvelykujjból formált karika, a fölfelé mutató hüvelykujj és a V jel különféle értelmezéseit és mellékszövegét.

I. A karika

Ezt a kézjelet a XIX. század eleji amerikai napilapok terjesztették el, amikor vadul elkezdtek betűszókká rövidíteni a gyakori beszédfordulatokat. Hogy az OK rövidítés honnan ered, arra vonatkozólag több nézet létezik, némelyek szerint a sokszor hibásan *oll correct*nek írt (*all correct*), minden rendben jelentésű kifejezésből, mások szerint a KO (*knock-out*) ellentétéként, annak megfordításából keletkezett. (Ugyancsak ismert az a magyarázat, amely szerint a Ford autógyárban a minőségellenőr a rendben talált kocsikra a monogramját [O. K.] írta. – *A szerk.*)



A nyugati világban oké,
a japánoknál pénz,
a franciáknál nulla,
a törököknél és a braziloknál
sértés

Egy másik népszerű teória úgy szól, hogy az OK az egyik XIX. századi amerikai elnök szülővárosának, Old Kinderhooknak a rövidítése, melyet az illető kampányjelszóként használt. Az mindenestre nyilvánvaló, hogy a karika az OK O betűjét jelenti. A gesztusnak ez a jelentése az angol nyelvű országok mindegyikében közzismert, s az amerikai televízió és filmek jóvoltából mindenütt terjed. Bizonyos helyeken azonban más eredetű és másmilyen jelentései is vannak, Belgiumban és Franciaországban például nulla, semmi. Egy párizsi pincér, miután leültetett bennünket, megkérdezte: – Megfelel az asztal? – Amikor a karika kézzel reagáltunk, azt mondta: – Ha nem felel meg önöknek, keresünk másik asztalt... – Vagyis úgy értelmezte a jelet, hogy nulla, használhatatlan – más szóval azt hitte, nem vagyunk megelégedve a helyünkkel.

*Ha egy francia séf főztjét a karikajellel próbáljuk
magasztalni, azt kockáztatjuk, hogy kidobnak
a vendéglőből.*

Japánban ugyanez a jel pénzt jelent. Ha egy ottani üzleti tranzakció során ezt a kézjelet alkalmazzuk, a japán fél azt hiheti, csúszópénzt szeretnénk. Bizonyos mediterrán országokban még inkább elkél az óvatosság, ugyanis a karikát formázó hüvelyk- és mutatóujj testnyílást jelent, s gyakran arra utalnak vele, hogy egy férfi homoszexuális. Ha egy görögnek mutatjuk, úgy érti, hogy azt jelezzük, ő vagy mi magunk melegek vagyunk, a török pedig úgy, hogy seggfejnek tituláltuk. Arab országokban ez a jel igen ritka, és vagy fenyegetést jelent, vagy súlyos obszcenitást.

Az 1950-es években Richard Nixon – még nem elnökként – a feszült államközi kapcsolatok javítása céljából jószolgálati utat tett Latin-Amerikában. Amikor kilépett a repülőgépből, az amerikai OK kézjellel üdvözölte a fogadására összegyűlteket, akik – nagy megdöbbenésére – pfujolásban és füttykoncertben törtek ki. A dél-amerikai testbeszédben járatlan Nixon kézjelét a fogadó ország lakói úgy értelmezték: „Seggfejek vagytok.”

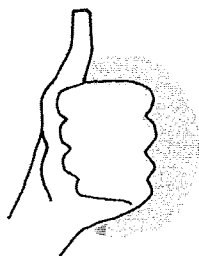
Ha külföldön járunk, az a legbiztosabb, ha az ottaniaktól kérünk felvilágosítást, mik a sértő kézjelek. Így elkerülhetjük a kínos helyzeteket.

2. A fölfelé mutató hüvelykujj

Azokban az országokban, ahol erős a brit hatás, vagyis Ausztráliában, az Egyesült Államokban, Dél-Afrikában, Szingapúrban és Új-Zélandon, három jelentése van a fölfelé mutató hüvelykujjnak: egyrészt az autóstopposok jelzik így, hogy szeretnék, ha fölvennék őket, másrészt OK jel, harmadrészt, ha erőteljes föl-le mozgató kísér, akkor sértés lesz, amely azt jelenti: Kapd be! Ezt neked! Bizonyos országokban, például Görögországban előremozgatják a hüvelykujjat, s így azt jelenti: Menj anyádba.

Görögországban ne autóstoppoljunk.

Mint már említettük, a számolást Európában a hüvelykujjal kezdik, tehát a fölfelé mutató hüvelykujj az egy, a mutatóujj a kettő, az angol nyelvű országok leg többjében viszont a mutatóujj az egy, a középső a kettő, így a fölfelé mutató hüvelykre jut az öt.

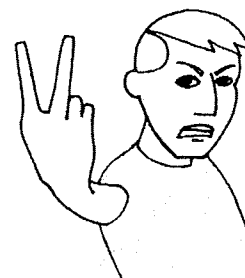


Jelentheti azt, hogy „jó”, de attól függően, hogy hol vagyunk, jelentheti azt is: „egy”, „kapd be” vagy „ezt neked”

A hüvelykujj a hatalom jelzésére is szolgálhat: gyakran látni, amint kiskandikál a zsebből, a mellény vagy a zakóhajtóka mögül. A hüvelykujj más gesztusokkal kombinálva is a hatalom és a fensőbbiség jelzésének eszköze, illetve olyankor használatos, ha valaki megpróbál bennünket „zsebre tenni”.

3. A V jel

Ez az Ausztráliában, Új-Zélandon és Nagy-Britanniában közkeletű kézjel azt jelenti: kapd be. A győzelmet jelentő, igen hasonló V-t Winston Churchill honosította meg a második világháború idején. De ennél a tenyér kifelé fordul, míg az obszcén sértésnél befelé.



Az amerikaiak „kettő”,
a németek „győzelem”,
az angolnak „kapd be”

Eredete a több évszázaddal ezelőtti angol íjászokra vezethető vissza, akik ezzel a két ujjal lötték ki a nyílveesszőt. Ha egy gyakorlott íjászt az ellenség foglyul ejtett, kivégzés helyett azzal alázta meg, hogy két lövő ujját levágta. Az angoloknál ennek nyomán lett a kétujjas jelből az ellenség csatateri cukkolása: „Még megvan a két lövő ujjam, látjátok?”

Európa bizonyos részein azonban a befelé néző tenyeres verzió is győzelmet jelent, így aztán ha egy angol azt mutatja egy németnek, hogy „kapd be”, esetleg azt hiszik róla, megnyert valami díjat. És mivel némely európai országban a kettes számot is így mutatják, megeshet, hogy a sértegető angol, amerikai vagy ausztrál ha egy csapossal áll szemben, pofon helyett két korsó sört kap.

Hozzáérjek? Ne érjek?

Az, hogy valaki rossz néven veszi-e, ha a beszélgetőtárs hozzáér, attól függ, milyen kultúrában született, nevelkedett. A franciák és az olaszok például szívesen és sokszor megérintik egymást beszélgetés közben, ellentétben az angolokkal, akik szinte soha, legfőleg nagy közönség előtt a sportpályán. A brit, ausztrál és új-zélandi sportolók a dél-amerikai és európai sportemberektől tanulták el a bizalmas ölelkezést. Utóbbiak nemcsak a pályán csókolóznak össze egy-egy gól után, de az öltözőben is folytatják, viszont az angolszászoknál a pályán kívül nyomban életbe lép az „el a kezekkel, különben...” szabály.

Az angol férfiak csakis a sportpályán érnek egymáshoz: ha valaki pontot szerez vagy gólt rúg, összeölelkeznek, összecsókolóznak. De aki a kocsmában próbálkozik ilyesmivel, megnézheti magát.

Dr. Ken Cooper számos országban tanulmányozta az érintés gyakoriságát, s megfigyelései szerint Puerto Ricóban egy óra alatt 180-szor, Párizsban 110-szer, Floridában kétszer, Londonban egyszer sem értek egymáshoz az emberek.

Saját kutatásaink és személycs megfigyeléseink alapján az országok az alábbi két csoportba oszthatók:

Ahol nem szokás a másikhoz érni

Németország

Japán

Anglia

USA és Kanada

Ausztrália

Új-Zéland

Észtország

Portugália

Észak-Európa

Skandináv országok

Ahol igen

India

Törökország

Franciaország

Olaszország

Görögország

Spanyolország

Közel-Kelet

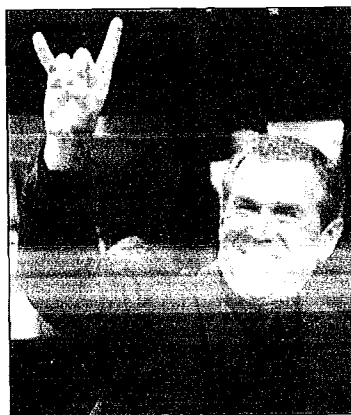
Ázsia bizonyos részei

Oroszország

Magyarország

Hogyan sérthetjük meg más kultúrák képviselőit?

Ami a más kultúrák képviselőinek akaratlan megsértését illeti, abban az amerikaiak viszik el a pálmát. Az amerikaiak legtöbbször azt hiszi, a vi-



Ezért az amerikai futballban közismert kézzelért Olaszországban akár le is csukhatják az embert

lág többi része is ugyanúgy gondolkodik és olyan akar lenni, mint ő. Itt látható George W. Bush, a Texas Longhorn szurkolója, amint a futballcsapat jelét mutatja fel. Az Amerika-szerte ismert futballkézjelben a mutató- és a kisujj a csapatnévadó bika szarvát formázza.

Ugyanez a jel az olaszoknál a felszarvazott férjet jelenti: így tudatják egy férfivel, hogy dugják a feleségét. 1958-ban azért tartóztattak le öt amerikai a Vatikánváros peremén, mert a Longhorn hazai nagy diadalának hírére ilyen kézjelekkel perdültek táncra örömeikben. A pápa, úgy látszik, nem volt elragadtatva.

Összefoglalás

Mindenki olyan emberekkel dolgozik szívesen, akikkel jól érzi magát, s ehhez elsősorban őszinteség és jó modor kell. Ha idegen országba érkezünk, fogjuk vissza a gesztusainkat mindaddig, amíg nincs alkalmunk megfigyelni a helybélieket. Videóra vett külföldi filmekből remekül lehet kultúrafüggő testbeszédet tanulni. Játsszuk le őket hang és felirat nélkül, és próbáljunk rájönni, mi zajlik a képsorokon, aztán ellenőrizzük a feliratok segítségével, mennyire találtuk el.

Ha nem tudjuk, mi illik egy idegen országban, kérjük meg az ottaniakat, mutassák meg, mi a szokás.

A gesztusok félreértése kínos helyzetek forrása lehet. A testbeszéd csak is az illető háttérének ismeretében értelmezhető, ezért sose ítéljünk elhamarkodottan.

Aki sokat utazik, annak Roger Axtell könyvét ajánljuk: *Gestures: Do's and Taboos of Body Language Around the World* ('Testbeszéddel a Föld körül. A gesztusnyelv előnyei és csapdái. John Wiley & Sons). Axtell több mint hetvenezer jelet és szokást rögzített a világ különböző tájain, s műve segítségével szinte minden országban elboldogulunk.

A KÉZ ÉS A HÜVELYKUJJ JELZÉSEI



Napóleon a dolgozószobában. Jacques-Louis David
1812-ben készült festményén a jól ismert pózban
látni a francia hadvezért. Csakugyan gyomorfekélye volt,
vagy egyszerűen jól érezte magát?

Az emberi kéz a csukló nyolc kavicsforma csontjával együtt huszonhét apró csontból áll, ezeket inak bonyolult hálója köti össze, és finom izmok tucatjai mozgatják. A tudósok kimutatták, hogy az agy és a kéz között sűrűbb az idegi összeköttetés, mint a test bármely más két része között, így a kéz helyzete és mozdulatai sokat elárulnak érzelmi állapotról. S mivel kezünk többnyire látható helyen van, mozgását könnyű megfigyelni.

Kinek-kinek megvannak a jellegzetes, egyéni gesztusai, melyeket rendszeresen használ. Napóleon nevének hallatán például mindenkinek az a férfi jut eszébe, aki fölfelé mutató hüvelykujjáig a mellénye

nyílásába dugja a kezét, s magyarázatul a legtöbbször még valami elmélettel vagy goromba tréfával is szolgálnak. Ezek között a következők fordulnak elő: Napóleonnak gyomorfekélye volt; az óráját igazgatta; bőrbetegség kínoztta; abban az időben illetlenségnek számított a zsebre dugott kéz; mellrákban szenvedett; torz volt a keze; illatszeres zacskót tartott magánál, s időnként azt szagolgatta; simogatta magát; a festők nem szívesen festettek kezét.

A valóság ezzel szemben az, hogy 1738-ban, vagyis jóval Napóleon születése előtt megjelent François Nivelon műve, *Az előkelő viselkedés könyve*, s ebben a szerző így írja le ezt a pozitúrát: „...az elrejtett kéz a jó neveltetés, a férfias bátorság és szerénység egyértelmű jele”. Amikor Napóleon megtekintette a festményt, azt mondta a művésznek: – Látom, megértett, kedves Davidom. – Tehát a gesztus státusszimbólum volt.

A történelemtudományok szerint ez a mozdulat nem tartozott Napóleon szokásos gesztusai közé, s Bonaparte nem is állt modellt a nevezetes képhez. A művész emlékezetből festett, és maga döntött a póz mellett. A kézmozdulat hírhedtté válása azonban azt bizonyítja, David pontosan tudta, hogy ez a kéz- és hüvelykujj-pozíció hatalmat sugároz.

Bár Napóleon mindössze 164 cm magas volt,
David festményén legalább 185 centisnek látszik.

A kéz beszél

Hogy ki hányadiknak szólhat, azt több ezer évig a társadalmi rangja határozta meg. Minél nagyobb hatalmú vagy tekintélyű volt valaki, másoknak annál nagyobb csöndben kellett hallgatniuk, ha beszélt. Róma története például azt mutatja, hogy a közembert akár ki is végezhették, ha Julius Caesart félbe merészelte szakítani.

Manapság az emberek legtöbbször olyan társadalomban él, ahol szólásszabadság van, s bárki elmondhatja a véleményét. Nagy-Britanniában, Ausztráliában akár a miniszterelnököt, az Egyesült Államokban akár az elnököt is félbe lehet szakítani, ha valakinek mondandója van, vagy, ha olyan fitymáló, lassú tapssal akar véleményt nyilvánítani, amelyet az iraki válsággal kapcsolatos, 2003-as tévévitában Tony Blair kapott.

A beszélgetés során számos országban a kéz játssza az írásbeli központozás szerepét, azaz a résztvevők kézzel adják-veszik a szót. A leghevesebb „kézzel beszélőktől”, a franciáktól és az olaszoktól sok nemzet átvette már a *fölemelt kéz* gesztust, de Angliában, ahol beszéd közben még ma is neveltlenségnek számít a hadonászás, egyelőre ritkán látni ilyet.

Olaszországban roppant egyszerűek a szabályok. Akinek fönn van a keze, azé a szó, az beszél. A hallgatónak lent van vagy a háta mögött. Ha közbe akarunk vetni valamit, akkor föl kell emelnünk a kezünket. Ehhez vagy félrenézünk, és fölemeljük, vagy megfogjuk a beszélő karját, és igyekszünk lenyomni a kezét, miközben a sajátunkat a magasba vesszük. Sokan azt hiszik, hogy az olaszok beszéd közben kedveskednek egymásnak, merthogy minduntalan egymáshoz érnek, holott csak a másik kezét próbálják lefogni, hogy maguk is szóhoz jussanak.

Ebben a fejezetben áttekintjük az általánosan használatos, legismeretesebb kéz- és hüvelykujjgesztusokat.

.....
Ha egy olasznak hátrakötnék a kezét, megnémulna.
.....

Egyfelől...

Ha megfigyeljük, amikor valaki egy vita eredményeit összefoglalva kitér a két fél álláspontjára, megállapíthatjuk, melyik oldalra húz. Általában az történik, hogy előbb előadja az egyik fél véleményét, s ekkor egyik kezét tenyérrel fölfelé fordítja, majd a másik kezét ugyanígy alkalmazva ismerteti az ellenoldal nézeteit. Az árulkodó jel az, hogy a jobbkezesek a jobb kezüket társítják a nekik tetsző állásponttal, a balkezesek pedig a balt.

Másfelől:

a gesztusok megkönnyítik a hallottak felidézését

A beszédet kísérő gesztusok megragadják a hallgató figyelmét, fokozzák a kommunikációs hatást, és segítenek, hogy minél többet raktározzunk el a hallottakból. A Manchesteri Egyetemen Geoffrey Beattie és Nina McLoughlin vizsgálatai keretében önkéntes hallgatóságnak rajz-

filmfigurákról meséltek: Nyuszi Gyusziról, Csirip Madárról, Cicami-cáról. A hallgatók egy részének a mesét a narrátor taglejtésekkel is kísért, például a futást keze gyors föl-le mozgásával, a hajszárító működését hullámzással, a kövér énekesnőt szétterjesztett karral illusztrálta.

Amikor tíz perc elteltével visszakérdezték a közönségtől a történeteket, a gesztusokkal kísért előadás hallgatói egyharmaddal jobban emlékeztek a részletekre, mint a többiek. Ez alátámasztja föltevésünket, hogy a kéz használata az előadás során jelentősen megnöveli az emlékezés hatékonyságát.

Ebben a fejezetben a kéz leggyakoribb és legmindennapi gesztusait elemezzük, és kitérünk a velük kapcsolatos tudnivalókra.

A két tenyér összedörzsölése

Nemrég nálunk járt egy barátunk, hogy megbeszéljük a közös sítutat. Beszélgetés közben hátradőlt a székben, elmosolyodott, gyorsan összedörzsölte a két tenyerét, és felkiáltott: – Már alig várom! – Ezzel a gesztussal nonverbálisan is megerősítette a szavait.



Reményteli, pozitív várakozás

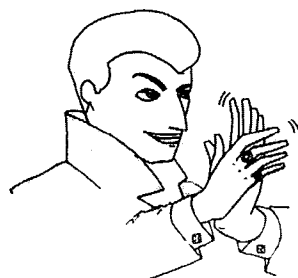
A két tenyér összedörzsölésével az emberek pozitív várakozást fejeznek ki. A kockajátékos abban a reményben dörzsölgeti tenyerében a kockát, hogy nyerni fog. A szertartásmester összedörzsöli a tenyerét, és bejelenti a közönségnek: – Ezennel átadom a szót előadónknak, akit már nagyon vártunk. – Az izgatott üzletkötő nagy sebbel-lobbal nyit be a főnök szobájába, s miközben összedörzsöli a tenyerét, lelkesen jelenti: – Óriási megrendelést kaptunk! – Mellesleg a pincér is, amikor a

vacsora vége felé odajön az asztalhoz, és megkérdezi, kérünk-e még valamit, tenyere összedörzsölésével nonverbálisan azt közli, hogy busás borraivalóra számít.

A tenyér összedörzsölésének gyorsasága arról árulkodik, mit gondol az illető, kinek jut a haszon. Tegyük fel például, hogy házvételi szándékkal fölkeresünk egy ingatlanközvetítőt. Miután elmondtuk, milyen ingatlanra gondoltunk, az ügynök gyorsan összedörzsöli a tenyerét, és azt mondja: – Van egy pontosan önnek való ajánlatom! – Ezzel azt jelzi, hogy szerinte ez az üzlet minékünk lesz előnyös. De mi a helyzet, ha ugyanezt mondja, ám közben igen *lassan* dörzsölgeti a tenyerét? Ebből a gesztusból bizony ravaszság és alattomoság árad, mi meg azt gyaníthatjuk, hogy az üzlet nem nekünk kedvezne, hanem az ügynöknek.

A tenyérdörzsölés tempója elárulja, kinek remél
előnyt a kéz gazdája.

A kereskedőket arra oktatják, hogy portékájuk ecsetelése közben alkalmazzák a tenyérdörzsölő gesztust, még hozzá a gyors változatot, nehogy a potenciális vevőt védekezésre készítsék. Ha a kuncaft dörzsöli a tenyerét gyors mozdulatokkal, és azt mondja: – Hadd lássam, mit ajánl! – az azt jelzi, hogy valami jóra számít, és van rá esély, hogy vásárolni fog.

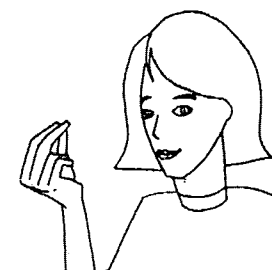


Van ám egy prima
ajánlatom
az ön számára!

De sose feledkezzünk meg a kontextusról. Ha valaki egy téli napon a buszmegállóban fűgén dörzsölgeti a tenyerét, az nem feltétlenül azt jelenti, hogy alig várja a busz begördülését. Valószínűbb, hogy fázik a keze.

A hüvelyk- és a mutatóujj összedörzsölése

A hüvelyk- és a mutatóujj vagy a többi ujj hegyének összedörzsölése azt jelzi, hogy pénzre számítunk. A pénzerme dörzsölgetésének mozdulata rejlik benne, és olyan gesztus, melyet az utcai árus használ, amikor azt mondja, az ő ajánlata a legolcsóbb, meg a magánember, ha a barátjától pénzt kér kölcsön.

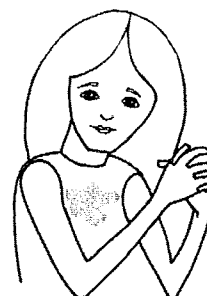


Ezen még sokat
nyerhetünk!

Az üzleti életben ez a gesztus negatív konnotációt hordoz a pénzzel kapcsolatban, ezért a profi üzletembernek kerülnie kell.

Összekulcsolt kéz

Ez a gesztus első pillantásra az önbizalom jelének látszik, mert gyakran mosoly kíséri. Ám egy alkalommal megfigyeltünk egy üzletembert, aki elvesztett üzletéről számolt be. Eközben nemcsak összekulcsolta a kezét, de amint elmerült az ügy taglalásában, ujjai egyre jobban elfehéredtek, míg végül szinte egymáshoz forrtak. A kéz összekulcsolása tehát visszafojtottságot, szorongást, negatív attitűdöt jelez. Hivatalos látogatások és nyilvános szereplések alkalmával Erzsébet királynő is leginkább összekulcsolja a kezét, s többnyire az ölébe teszi.



Az összekulcsolt
és fölemelt kéz
a mosoly ellenére
frusztráltságra utal

A tárgyalási technikák két szakembere, Nierenberg és Calero vizsgálatai azt mutatják, hogy a kéz összekulcsolása tárgyalás közben is frusztrációra utal: azt jelzi, hogy az illető igyekszik visszafojtani szorongását, negatív attitűdjét. Ezt a pózt az veszi fel, aki úgy érzi, nem meggyőző a másik számára, és sejti, hogy vesztesre áll.

A gesztusnak három változata van: az arc előtt összekulcsolt kéz, az asztalon vagy az ölben fekvő, illetve az álló személy öle előtt összekulcsolt kéz.



Összekulcsolt kéz
középheletben



Összekulcsolt kéz
alsó helyzetben

Tapasztalataink szerint összefügg az összekulcsolt kéz helyzete és a frusztráltság foka: minél magasabban tartja valaki az összekulcsolt kezét, annál nehezebb megközelíteni (lásd az ábrákat). Mint minden negatív gesztus esetében, itt is arra kell törekednünk, hogy az illető összekulcsolt ujjai kioldódjanak: kínáljuk meg itallal, adjunk valamit a kezébe. Ha nem járunk sikerrel, a negatív hozzáállás ugyanúgy fennmarad, mint az összefonott kar esetében.

Toronymsisak

Mind ez idáig egyre azt hangsúlyoztuk, hogy a különböző gesztusok csoportosan fordulnak elő, mint a szavak a mondatokban, s abban a kontextusban kell őket értelmeznünk, amelyikben észleljük. A *toronymsisak* nevű gesztus azonban kivétel a szabály alól, ugyanis gyakran jár önmagában. Az egyik kéz ujjainak a hegye könnyedén a másikéhoz nyomódik, *toronymsisak*hoz hasonló alakzatot formál, s néha előre-hátra gördül, mintha egy pók fekvőtámaszokat csinálna a tükrön.

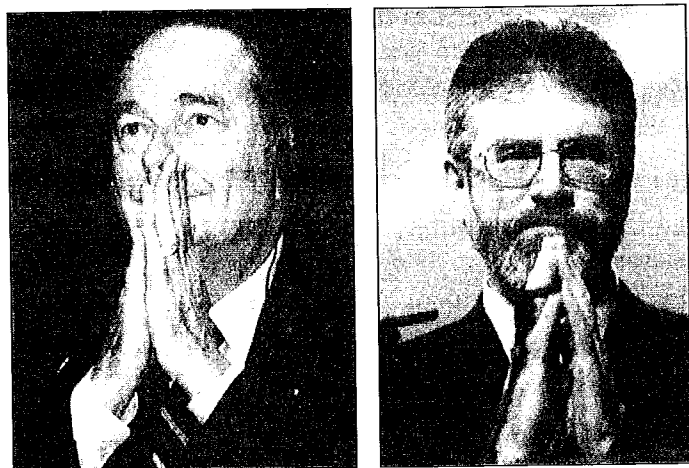


Tudja,
hogymindentud

Megfigyeléseink arra mutatnak, hogy a *toronymsisak* sokszor az alá- és főlérendelt partnerek kommunikációját kíséri, és önbizalmat, magabiztos fellépést jelez. Rendszerint ehhez a gesztushoz folyamodik a főnök, ha utasítást vagy tanácsot ad a beosztottnak, s a mozdulat könyvelők, ügyvédek és igazgatók körében különösen mindennapos. A magabiztos, vezető típusú egyének jellegzetes gesztusa ez: önmagában is önbizalmat sugároz.

A gesztus használói a *toronymsisak*ot olykor imádkozó kéztartássá alakítják, mintha istenszerű benyomást akarnának keltetni. Általános szabályként leszögezhetjük, hogy ha meg akarunk győzni valakit, vagy a bizalmát szeretnénk megnyerni, akkor kerüljük a *toronymsisak* gesztust, mert önteltnek és gőgösnek tűnhetünk.

Ha azt akarjuk, hogy magabiztosnak lássanak, és elhiggyék rólunk, hogy mindent tudunk, akkor a *toronymsisak* gesztus megfelelő.

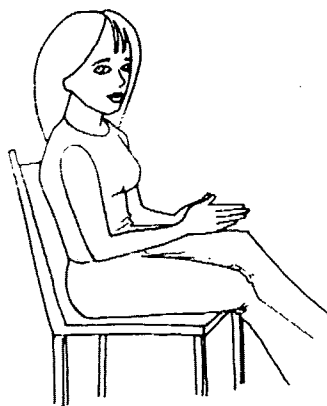


Chirac és Gerry Adams néha istenszerű pózt vesz föl

Hogyan nyerjük sakkpartit a toronysisakkal?

Képzeljük el, hogy sakkozunk valakivel, és mi jövünk. Megfogunk egy figurát, jelezve, hogy azzal szándékozunk lépni. Ámde észrevesszük, hogy a partner hátradől a székben, és sisakot formáz a kezéből. Nem verbálisan azt közli, hogy lépésünk bizakodással tölti el – akkor járunk hát jól, ha nem tesszük meg a lépést. Ha megfogunk egy másik figurát, és azt látjuk, hogy ellenfelünk összekulcsolja a kezét, vagy összefonja a karját, jelezve, hogy nem örül a lépésünknek, akkor ezt kell lépniünk.

A toronysisak gesztusnak két fő válfaja van: a *magas torony*, amelyet az szokott alkalmazni, aki épp kifejtí nézeteit, álláspontját, tehát aki beszél, és az *alacsony torony*, amely jobbra a hallgató gesztusa.



Alacsony toronysisak

A nők inkább az alacsony tornyot alkalmazzák, mint a magasat. Ha a magas toronysisak gesztushoz még hátraszegett fej is járul, az már önteltséget, gőgöt sugároz.

Jóllehet a toronysisak gesztus pozitív jelzés, egyaránt alkalmazható pozitív és negatív körülmények között. Okozhat azonban félreértést. Például előadunk valakinek egy elképzelést, s míg beszélünk, az illető több pozitív gesztust is tesz, például kinyitja a tenyerét, előre hajol, fejét fölveti, bólogat, és így tovább, a vége felé pedig toronysisak alakban egymásnak támasztja a kezét. Ha a sisak akkor jelenik meg, amikor már a megoldási javaslatot ecseteljük a partnernek, akkor nagyon valószínű, hogy biztatásról van szó: Térjünk rá a megrendelésre!

Ha azonban negatív jelek sorozata előzte meg – összefont kar, lábkeresztelés, félrenézés, kéz-az-archoz gesztusok –, akkor az illető bizonyos benne, hogy nem áll kötélnek, és le fog rázni bennünket. Tehát a gesztus mindkét esetben magabiztosságot jelez, ámde az elsőnél kedvező döntés várható, a másodiknál kedvezőtlen. Az eredmény kulcsa tehát a megelőző gesztussor.

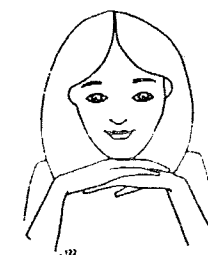
Összefoglalás

A kéz mindig szem előtt van, és elárulja érzelmeinket, hozzáállásunkat. Szemben sok más testnyelvi gesztussal, melyeket nem mindig könnyű megtanulni, a kézmozdulatokat begyakorolhatjuk, és eljuthatunk oda, hogy tudatosan irányítjuk, hol a kezünk és mit csinál. Ha pedig azt is megtanuljuk, hogyan olvassuk mások kézmozdulatait, magabiztosabbak, sikeresebbek leszünk, és többször nyerünk sakkpartit.

Az arctálca

Ez nem negatív, hanem pozitív gesztus, az udvarlás során használatos. Leginkább nők és meleg férfiak alkalmazzák, hogy magukra vonják a férfi figyelmét. A nő egymásra helyezett két kezén mint tálcan kínálja fel arcát, hogy a férfi megcsodálja.

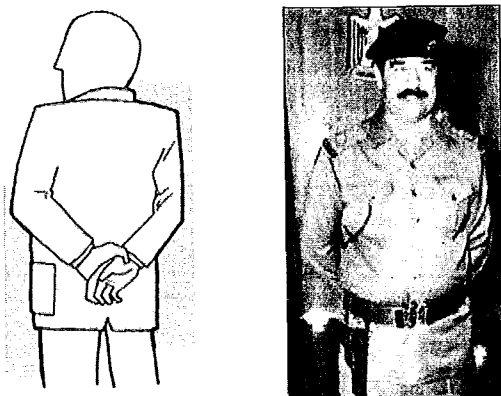
Aki hízelegni akar – akár őszintén, akár nem –, annak ez a gesztus a zöld jelzés.



Arctálca:
felkínálja arcát, hogy
a férfi megcsodálja

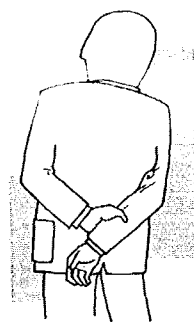
Kéz a hát mögött

Fülöp hercegről és az angol királyi család több férfi tagjáról az a kép él a köztudatban, hogy fölszegett fejjel és állal járnak, s hátuk mögé tett egyik kezükkel a másikat fogják. Az államfők, a koronás fők testtartása ez, a járőröző rendőröké, az iskolaudvaron szemlét tartó igazgatóké, a katonatisztoké – egyszóval a hatalmi pozícióban lévőké.



A fensőbbiség–magabiztosság testtartása
elől- és hátulnézetben

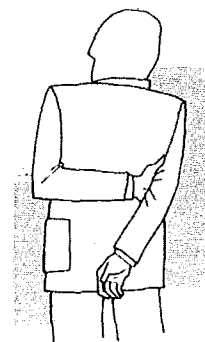
Ehhez a testtartáshoz a fensőbbiség, a magabiztosság, a hatalom képze társul. Az illető öntudatlan bátorsággal tárja elő teste sebezhető pontjait: hasát, szívét, ölét és torkát. Tapasztalatunk azt mutatja, hogy aki valamilyen feszült helyzetben, például riporter kérdések kereszttüzeiben vagy a fogorvosi váróban ezt a tartást veszi fel, az visszahatásként érdekes módon egyszer csak magabiztos lesz, sőt akár parancsoló is.



A csuklót markoló kéz

Amikor rendőrtisztekkel dolgoztunk, megfigyeltük, hogy ha nem viselnek fegyvert, rendszerint ezt a testtartást veszik fel, és előre-hátra hintáznak a talpukon, hogy magasabbnak látszanak. A fegyveres rendőrök ritkán állnak így, náluk a magabiztosság forrása az oldalukon lógó fegyver vagy a derékszíjukba akasztott hüvelykujj. Mivel a lőfegyver kellő tekintéllyel ruházza fel a rendőrtisztet, hatalma demonstrálásához nincs szüksége a háta mögé tett *tenyér a tenyérben* gesztusra.

A *csuklót markoló kéz* másféle érzelmeket közvetít. Ez frusztráció, illetve az önuralomra való törekvés jele. A hát mögött lévő egyik kéz



A felkarfogás

szorosan markolja a másik csuklót vagy alkart, mintha meg akarná akadályozni, hogy kitörjön.

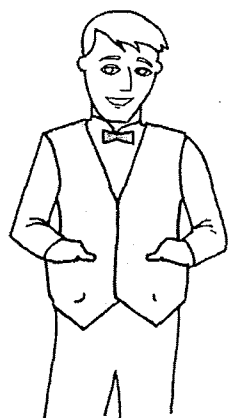
Minél magasabban markolja a kéz a másik kart, annál erősebb a frusztráció, a düh. A fenti ábrán látható ember nagyobb erővel próbál uralkodni magán, mint az előző oldalon lévő (lent), mert a kéz nem a csuklót vagy az alkart markolja, hanem a felkart. Mintha a közkeletű „fogd vissza magad” kifejezést illusztrálná.

A hát mögötti csukló- és felkarfogás jól megfigyelhető a tárgyalóterem folyosóján, ahol a peres felek szembetalálkoznak egymással, azután a kereskedőknél, akik a kiszemelt vevő titkárságán várakoznak, illetve az orvosi váróban föl-alá járkáló pácienseknél. A gesztus arról árulkodik, hogy önuralomra törekszünk, izgalmunkat próbáljuk leplezni. Ha rajtakapjuk magunkat ezen a gesztuson, váltsunk a hát mögötti tenyér a tenyérben tartásra, s rögtön magabiztosabbak leszünk.

A hüvelykujj

Korábban említettük, hogy a hüvelykujj a fölény jele. Hasonlóan a tenyérjósáshoz, ahol ez az ujj az én és a jellem erősségét reprezentálja, a hüvelykujj a testbeszédben is az öntelt magatartásfajták velejárója, a kivagyiságra utal. A határozottság, a dominancia, sőt olykor az agresszív fellépés kifejezésére használatos, többnyire mint másodlagos jelzés, összetett gesztuscsoportok része.

A „menő” pasas tipikus testtartásához hozzátartozik a zsebből kikandikáló hüvelykujj, a magabiztosság jele, különösen olyan nők jelenlétében, akiknek imponálni akar. Az elegáns, márkás öltözetben feszítő ember is hajlamos mutogatni a hüvelykujját. Alacsony presztízsű embert, például koldust viszont nemigen látni ebben a pózban.



Mellényzsebből
kikandikáló hüvelykujj

A hüvelykujj-mutogató póznak gyakori velejárója a hintázás a talpon: ettől magasabbnak tűnik az illető.

Zakózsebből kikandikáló hüvelykujj

Ez a gesztus azoknál a férfiaknál és nőknél jelenik meg, akik másoknál magasabb rangúnak tekintik magukat. Károly herceg egyik szokásos póza ez, mely öntudatos, magabiztos magatartásról árulkodik. Munkahelyen a főnök járkal ebben a pózban, távollétében pedig a rangban utána következő. A beosztottak közül azonban senki se merészelne így a főnök elé állni.



Károly herceg a zakózsebből
kikandikáló hüvelykujj
gesztust alkalmazza

A hüvelykujj akkor a legszembeötlőbb, ha a szóbeli üzenet ellentmond neki. Vegyük például az ügyvédet, aki az esküdtekhez fordulva halk, visszafogott hangon így szól: – Szerény véleményem szerint, hölgyeim és uraim... – miközben hüvelykujja jól látható, s állát folszegve fölről néz le mindenkire.

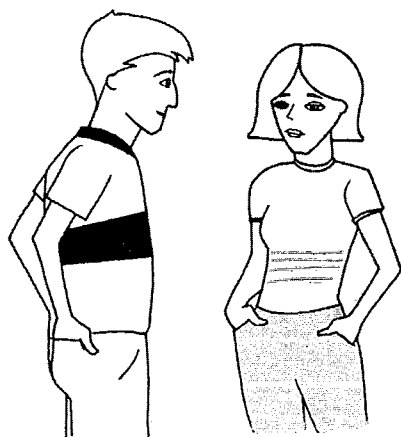


Amikor az ügyvéd
alázatot mímél

Az esküdtek ettől úgy érezhetik, az ügyvéd őszintétlen és nagyképű. Aki alázatot akar mutatni, az nyitott zakóban, nyitott tenyérrel lép az esküdtszék elé, és meghajtja a fejét, hogy alacsonyabbnak tűnjön.

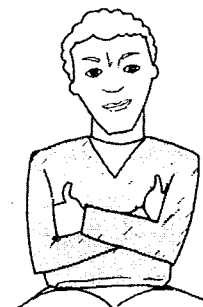
- Ön értelmes és becsületes embernek látszik
- mondja fölényesen az ügyvéd.
- Szívesen viszonznám a bókot, uram
- feleli a tanú –, de eskü alatt vallok.

A hüvelykujj néha a farzsebből kandikál ki, mintha az illető titkolná a domináns magatartást. Nők az 1960-as évekig nemigen használták a hüvelykujj gesztust – ekkor azonban elkezdtek nadrágot hordani és határozottabb társadalmi szerepeket vállalni.



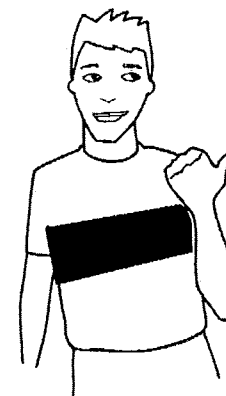
A hüvelykujj láttatása magabiztos, parancsoló magatartást jelez

A hüvelykujj a nevetségessé tétel, a sértegetés eszköze is lehet. Ez akkor történik, ha ráböknek vele valakire. Ha például a férj odahajol a barátjához, s hüvelykjével a háta mögött ülő feleségére bökve azt mondja: – Folyton szekíroz! –, alighanem kihívja maga ellen a sorsot. Mivel ez



Kívül marad, ámde fölényben érzi magát

a gesztus arra szolgál, hogy a feleséget nevetségessé tegye, a legtöbb nőt idegesíti, főleg ha férfitől látják. Nők között nem nagyon elterjedt e hüvelykujjas bökődés, bár ellenszenves emberekre néha így mutatnak rá.

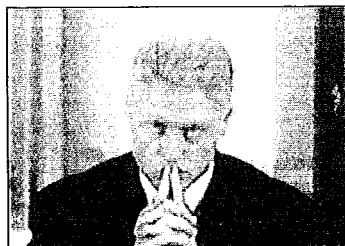


Folyton szekíroz!

Összefoglalás

A hüvelykujj évezredek óta a hatalom és a tekintély jele. A római gladiátornak az életet vagy a halált jelentette a fölfelé vagy a lefelé mutató hüvelyk. A hüvelykujj-jeleket az ember minden tanulás nélkül, ösztönösen megérti. Az olvasó ezenfelül most alkalmazni is megtanulhatja őket.

ÉRTÉKELŐ ÉS MEGTÉVESZTŐ JELEK



Bill Clinton a kongresszusi esküdtszék előtt.
Ön szerint mi jár a fejében?

Az archoz tett kéz

Mi lenne, ha mindig mindenkinek a teljes igazságot mondanánk? Ha pontosan azokat a szavakat ejtenénk ki, amelyek eszünkbe jutnak? Mivel járna ez? Például:

A főnöknek: – Jó reggelt, főnök, maga tehetségtelen barom.

Férfi a női ügyfélnek: – Köszönöm a rendelést, Susan. Mi tagadás, gyönyörű, feszes a melle.

Nő a férfi szomszédnak: – Köszönöm, hogy segített fölcipelni a szatyrokat. A segge jó feszes, de a haját miért nyitja ilyen időtlenre?

Anyósának: – De örülök, hogy újra látom... maga, undok banya!

Mit felelünk, ha egy nő azt kérdezi: – Mondd, nem kövérít ez a ruha? – Ha férfi a kérdés címzettje, és jót akar magának, azt feleli, dehogy, nagyon is jól áll. De közben esetleg azt gondolja, nem a ruha kövérít, hanem a sok sütemény meg fagylalt.

Ha tehát mindig megmondanánk mindenkinek a színtiszta igazat, akkor nemcsak magunkra maradnánk, de valószínűleg kórházban vagy börtönben kötnénk ki. A hazugság az olaj, amely gördülékennyé teszi kapcsolattartásunkat másokkal, és megteremti a jó társas kapcsolatok lehetőségét. Az ilyen hazugságokat hívjuk *kegyes hazugságoknak*, mert céljuk az, hogy mások kellemesen érezzék magukat, s ne kelljen a szemük-

be vágnunk a kegyetlen igazságot. A vizsgálatok azt mutatják, hogy a társasági hazudozók népszerűbbek, mint a notórius igazmondók, jóllehet mindnyájan tudjuk, hogy a társasági hazudozó nekünk is hazudik. Van persze *rosszhiszemű hazugság* is, amelyet valaki készakarva azért mond, hogy saját érdekében félrevezesse a másikat.

Hazugságkutatás

A hazugságnak azok a legkevésbé megbízható jelei, melyeknek az ember a leginkább ura, tehát például a szavak, mert ezeket igen jól lehet tanulni. A gesztusok viszont automatikusan születnek, ezek fölött jóformán semmi hatalmunk, épp ezért a hazugság észlelésének a gesztusok a legmegbízhatóbb támpontjai. Ráadásul bekövetkezésük igen valószínű, mert fontos érzelmi támaszt nyújtanak annak, aki hazudik.

Az amhersti székhelyű Massachusetts Egyetem kutatója, Robert Feldman 121 párt figyelt meg egy harmadik személlyel folytatott beszélgetés közben. Előzőleg a résztvevők egyharmada azt az utasítást kapta, hogy viselkedjen kedvesen, egy másik harmada azt, hogy mutatkozzon hozzáértőnek, a harmadik harmad pedig azt, hogy adja önmagát.

Később mindenkinek megmutatták a beszélgetéséről készült videofelvételt, és megkérték, szóljon, valahányszor hazugságot észlel, akár kicsit, akár nagyot. Az így azonosított hazugságok egy része kegyes hazugság volt, például azt mondták valakiről, hogy szimpatikus, holott nem így gondolták, más része egészen szélsőséges valótlanság, mondjuk, valaki azt állította magáról, hogy egy rockzenekar frontembere.

Mindent egybevetve Feldman arra jutott, hogy a résztvevők 62 százaléka tízpercenként két-három alkalommal hazudott. James Patterson, a *The Day America Told the Truth* (A nap, amikor Amerika igazat mondott) szerzője több mint kétezer amerikait kérdezett meg, s azt találta, hogy 91 százalékuk rendszeresen hazudik otthon is, a munkahelyén is.

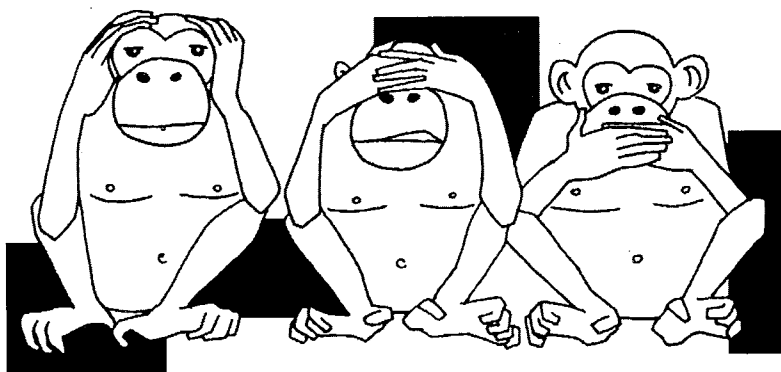
„A leghelyesebb, ha mindig igazat mondunk
– hacsak nem tudunk remekül hazudni.”

J. K. JEROME

Hogyan lehet megállapítani, hogy valaki hazudik, időt húz, vagy egyszerűen gondolkodik? A csalás, az időnyerés, az unalom és az értékelés felismerése a legfontosabb megfigyelői készség, amelyet elsajátíthatunk. Ebben a fejezetben azokról a testnyelvi jelekről lesz szó, amelyek elárulják az embereket. A fejezet első fele a hazugsággal és a csalással foglalkozik.

A három bölcs majom

A három majom azokat jelképezi, akik nem hallanak rosszat, nem látnak rosszat, nem beszélnek rosszat. Egyszerű mozdulataik, ahogy kezüket az arcukhoz teszik, egyszersmind az emberi csalásgeztusok alapjai. Más szóval ha hazugságot vagy csalást látunk, hallunk vagy beszélünk, hajlunk rá, hogy eltakarjuk a szemünket, a fülünket, a szánkat.



Ne hallj rosszat, ne láss rosszat, ne beszélj rosszat

Aki rossz hírt hall, vagy rettenetes balesetet lát, az sokszor teljesen a kezébe temeti az arcát, hogy szimbolikusan elzárja magától a hírt vagy a látványt. Ezt a gesztust figyelhattuk meg a világ minden pontjáról, amikor az emberek 2001. szeptember 11-én meghallották, hogy a repülőgépek nekirepültek a New York-i Világkereskedelmi Központ iker tornyainak.

A gyerek többnyire mindkét kezét a szája elé kapja, ha hazudik, mintha meg akarná fogni a szabadulni készülő hazug szót. Ha nem

akarja hallani a szülői szidást, befogja a fülét. Ha olyat lát, amit nem akar, szeme elé kapja a kezét, a karját. Ahogy idősebb lesz, ezek a gesztusok felgyorsulnak és veszítenek nyilvánvalóságukból, de változatlanul előjönnek, mikor az ember hazudik, falaz, vagy csalárdságot tapasztal.

Ezek a gesztusok egyúttal a kétellyel, a bizonytalansággal és a túlzással is kapcsolatban állnak. Desmond Morris vizsgálata olyan szerepjátékra épült, melyben az ápolónők egy részének a betegek szemébe kellett hazudniuk az állapotukat illetően. Azok az ápolónők, akik hazudtak, sokkal több kéz az archoz gesztust használtak, mint azok, akik igazat mondtak. A megfigyelések azt is fölfedték, hogy hazugság közben férfiak és nők egyaránt gyakrabban nyelnek, bár a nagyobb ádámcsutka miatt a férfiakon ez jobban látszik.

.....
 – Nem volt szexuális kapcsolatom azzal a nővel
 – mondta a politikus, nyelt egyet, és megdörzsölte az orrát.

Könyvünk elején azt írtuk, egyenként vizsgáljuk ugyan az egyes gesztusokat, de általában nem külön fordulnak elő. Nagyobb gesztuscsoportokban járnak, s ezért célszerűbb úgy elemezni őket, ahogy egy mondat szavait, vagyis a többi szóhoz és a mondat egészéhez mint kontextushoz való viszonyukban. Ha valaki az arcához emeli a kezét, az nem okvetlenül azt jelenti, hogy hazudik. Azt azonban igen, hogy esetleg magában tart bizonyos információkat, s hogy ez a gyanúnk alapos-e, azt a többi gesztus megfigyelése igazolhatja vagy cáfolhatja. Fontos tehát, hogy az archoz tett kéz gesztusát se önmagában értelmezzük.

Nincs ugyan egyetlen kitüntetett mozdulat, arckifejezés vagy arcizomrándulás, amely egyértelműen jelezné, hogy valaki hazudik, de több olyan gesztusegyüttes létezik, amelynek felismerése nagyon megnöveli az esélyt, hogy tetten érjük a hazugságot.

Az arc leleplezi az igazságot

A hazugság palástolásában minden testrészünknek nagyobb szerep jut az arcnak. Mosollyal, biccentéssel, hunyorgással próbáljuk leplezni az

igazságot, de pechünkre a testjelek árulkodnak, s ettől diszharmónia alakul ki az arc üzenetei és a testi gesztusok között. Arcunkra ugyanis – bár ez többnyire egyáltalán nem tudatosodik bennünk – kívül minden érzelem.

Az arckifejezés futó ellentmondásai érzelmi
konfliktusról árulkodnak.

Amikor azon igyekszünk, hogy leplezzük a hazugságot, vagy eszünkbe villan egy gondolat, ez a pillanat tört részére megmutatkozik az arcunkon. Ha valaki röpkén az orrához nyúl, általában úgy hisszük, visket neki, ha kezét az arcához támasztja, azt gondoljuk, feszülten figyel, s álmunkban se jut eszünkbe, hogy valójában halálosan untatjuk. Filmre vettünk például egy férfit, aki azt fejtegette, milyen jó viszonyban van az anyósával. Valahányszor kiejtette az anyós nevét, arca bal felén egy másodperc tört részéig tartó kaján mosoly jelent meg, napnál világosabbá téve, mit is gondol valójában.

Nincs mese: a nők jobban hazudnak

Miért hazudik a férfi? Miért sír a nő? című könyvünkben bemutattuk, hogy a nők jobban érzékelik az érzelmeket, ennél fogva jobban tudnak megfelelő hazugsággal manipulálni másokat. Ezt már a lánycsecsemők-nél is észlelhetjük, akik akár más kicsikkel való együttérzésből is képesek sírni, és meg is ríkatják a többieket azzal, hogy akarattal elsírják magukat. Dr. Sanjida O'Connell, a *Gondolatolvasás* szerzője öt hónapon át vizsgálta, hogyan hazudunk, és ő is arra a következtetésre jutott, hogy a nők sokkal jobban hazudnak, mint a férfiak. Úgy találta, hogy a nők bonyolultabb hazugságokat eszelnek ki, mint a férfiak, akik beérik a „lekéstem a buszt” vagy „lemerült a telefonom, azért nem tudtalak hívni” típusú primitív hazugságokkal. O'Connell másrészt azt szűrte le, hogy a vonzóbb embereknek mindenki jobban hisz – ez magyarázza, hogy, mondjuk, John F. Kennedy vagy Bill Clinton miért úszta meg annyival, amennyivel.

Miért nehéz hazudni?

Hazudni azért nehéz, mert az agy tudatalatti része automatikusan, a verbális hazugságtól függetlenül működik, így aztán a testbeszéd elárulja az embert. Ezért könnyű rajtakapni azt, aki ritkán hazudik, bármilyen meggyőző is, amit mond. Ugyanis mihelyt belekezd a hazugságba, teste ellentmondásos jeleket küld, s ebből a hallgató megérzi, hogy nem mond igazat. A hazugság kimondásakor a tudatalattiból érkező idegi energia olyan gesztusban nyilvánul meg, amely ellentmond az elhangzó szónak. A hivatásos hazudozók – politikusok, ügyvédek, színészek, tévébemondók – annyira kifinomult testbeszédet alkalmaznak, hogy nem venni rajtuk észre, ha hazudnak – be is dőlünk nekik.

Ezt két módszerrel érhetik el. Az egyik, hogy begyakorolják a „jó” gesztusokat hazudozás közben – de ez csak akkor működik, ha hosszú időn át rengeteget hazudnak így. A másik, hogy visszafogják a gesztikulálást: amikor hazudnak, nem használnak se pozitív, se negatív gesztusokat – ezt is nagyon nehéz megvalósítani.

Gyakorlással a hazudozó is meggyőzővé válhat,
akárcsak a színész.

Végezzük el a következő egyszerű próbát. Hazudjunk valakinek a szemébe készakarva, s közben próbáljunk tudatosan elnyomni mindenmű gesztust. Ha a test nagyobb taglejtéseit sikerül is akarattal elfojtanunk, a mikrogesztusok azért megjelennek. Ilyen az arcizmok meg-rándulása, a pupillák tágulása-szűkülése, a verejtékezés, az elpirulás, a percenkénti tíz pislogás ötvenre szaporodása és még jó néhány, a csalásról árulkodó, apró jel. A lassított filmfelvételekkel kísért vizsgálatok azt mutatják, hogy az ilyen gesztusok a másodperc tört részéig tartanak, s csak a hivatásos kérdezők, a kereskedők meg a kivételesen jó megfigyelők veszik őket észre.

Mindezekből nyilvánvaló, hogy a leghihetőbben akkor tudunk hazudni, ha nem látható a testünk. Nem véletlen, hogy a kihallgatandó személyt a helyiség közepére ültetik, többnyire erős fénybe: mivel így az egész teste látszik, könnyű rajtakapni, ha nem mond igazat. Padban

ülve, kerítés fedezékében vagy ajtórésen kikukkantva már könnyebb hazudni, telefonban vagy e-mailben pedig szinte gyerekjáték.



A száj eltakarása

A nyolc leggyakoribb hazugsággesztus

1. A száj eltakarása

A kéz eltakarja a szájat, mert az agy tudat alatt arra utasítja, hogy fojtsa el a kibújó hamis szavakat. Néha csak néhány ujj van a száj előtt vagy az összeszorított ököl, de a jelentés ugyanaz.

Van, aki műlköhögéssel álcázza a száj. eltakarását. Gengsztert vagy bűnözőt játszó színészek gyakran alkalmazzák ezt a gesztust, ha a többi bűnözővel büntényekről beszélnek, vagy ha épp kihallgatják őket – így jelzik a közönségnek, hogy titkolóznak vagy hazudnak.

Ha a beszélő folyamodik ehhez a gesztushoz, az azt jelzi, hogy esetleg hazudik. Ha az takarja el a száját, akihez mi beszélünk, az illető arra gondol, hogy mi rejtegetünk valamit. Egy konferencia előadója számára



Akinek a szülei, tanítói használták ezt a gesztust, annak valószínűleg bekerül a felnőtt taglejtés-repertoárjába

ra az egyik legnyugtalanítóbb jelenség, ha a hallgatóság tagjai eltakarják a szájukat, miközben beszél. Ilyenkor a legjobb megállni, és megkérdezni: – Van valakinek kérdése? – Vagy: – Úgy látom, többen nem értenek egyet. Kérem, kérdezzenek. – A hallgatóságnak így lehetősége van, hogy szóvá tegye ellenvetéseit, az előadó pedig reagálhat rájuk, és felelhet a kérdésekre.

A szájtakaras ránézésre éppolyan ártalmatlan gesztus, mint a száj elé

tett, csssss jelentésű mutatóujj, melyet minden bizonnyal gyerekkorában látott az ember a szüleitől. Felnőtt fejjel már önmagát figyelmezteti így, hogy ki ne mondja, amit érez. A szemlélő-hallgató számára azt súgja ez a gesztus, hogy valami titokban maradt.



Az orr megérintése

2. Az orr megérintése

Ez a gesztus lehet több apró dörzsölés vagy egyetlen, szinte észrevehetetlenül röpke érintés. A nők kisebb mozdulatot tesznek, talán hogy szét ne kenjék a sminkjüket.

Itt is fontos, hogy a mozdulatot a többi gesztussal együtt és az adott kontextusban értelmezzük, hiszen elképzelhető például, hogy az illető megfázott, vagy szénanátha gyötri.

A chicagói Szaglás- és Ízleléskutató Alapítvány munkatársai kiderítették, hogy amikor hazudunk, egy katekolamin nevű vegyület szabadul fel, amelytől megduzzad az ornyálkahártya. Különleges testtrékepező kamerákkal, amelyekkel nyomon követhető a véráramlás, kimutatták, hogy mivel a szándékos hazugság kimondásakor megemelkedik a vérnyomás, ennek következtében meg is nagyobbodik az orr – tehát valóban bekövetkezik a meséből közismert Pinocchio-jelenség. A megemelkedett vérnyomás ingerli az orr idegvégződéseit, ettől áll elő a viszketés, amelyet aztán dörögöléssel enyhítünk.

Az orr megdagadása szabad szemmel nem látható, de ez váltja ki az



„Nem volt szexuális kapcsolatom azzal a nővel!”

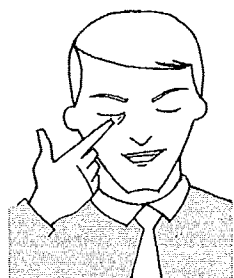
orrérintési gesztust. Ugyanez a helyzet feldúlt lelkiállapotban, szorongás vagy harag esetén.

Alan Hirsch neurológus és Charles Wolf pszichiáter alapos elemzésnek vetette alá a vallomást, melyet Bill Clinton tett a Monica Lewinsky-hoz fűződő viszonyát firtató esküdszék előtt. Arra jutottak, hogy amikor az elnök igazat mondott, ritkán érintette meg az orrát, de amikor hazudott, a válaszadás előtt futólag összeráncolta a homlokát, és körülbelül négypercenként megérintette az orrát – összesen pontosan 26-szor. Amikor viszont őszintén felelt, egyetlenegyszer se nyúlt az orrához.

A testtékrépező kamerák kiderítették, hogy a fokozott véráramlás a péniszt is megnöveli a hazugság kimondásakor.

3. És ha viszket az orrunk?

Ha valakinek viszket az orra, azt általában szándékos vakarással vagy dörzsöléssel enyhíti, nem pedig a könnyed *orrérintéssel*. A szájtakaráshoz hasonlóan az orr megérintése is lehet a beszélő gesztusa, mellyel saját hazugságát álcázza, és lehet a hallgatóé, aki kételkedik a hallottakban. A viszketést enyhítő vakarás ezzel szemben olyan ismétlődő mozdulat, amely elkülönül a kontextustól, és „kilóg” a beszélgetésből.



A szem dörzsölése

4. A szem dörzsölése

– Ne láss rosszat – mondja az egyik bölcs majom. Ha egy gyerek nem akar látni valamit, egy vagy két kézzel eltakarja a szemét. Ha egy felnőtt nem akar látni, a *szemdörzsöléshez* folyamodik. Ez a gesztus az agy igyekezete, hogy kirekessze a csalást, a kételyt vagy az undorító látványt, illetve hogy ne kelljen a szemébe néznie annak, akinek *az* illető hazudik. A férfiak általában erőteljesen döröglik

a szemüket, s ha valóban nagy hazugságról van szó, gyakran félre is néznek. A nők inkább többször könnyedén megérintik a szemük alját. A hallgató pillantásának kerülése, a félrenézés náluk is gyakori.

„A foga között szűri a szavakat” – ez a fordulat írja le azt a hazugsággesztust, amikor valaki álmosoly kíséretében, összeszorított foggal beszél, s közben dörögli a szemét. Használják színészek, ha őszintétlenséget akarnak sugallni, és elterjedt azokban az „udvarias” kultúrákban, amilyen az angol, ahol nem illik megmondani, mit gondolunk.



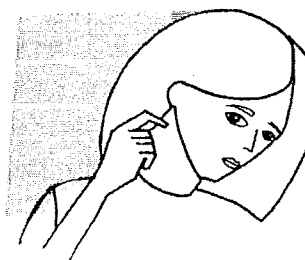
A fülmarkolás

5. A fülmarkolás

Képzeljünk el, hogy azt mondjuk valakinek: – Csak háromszáz fontba kerül. – Az illető megfogja a fülét, elnéz oldalra, és azt feleli: – Jó ajánlatnak tűnik. – Vagyis azzal, hogy a fülére vagy a füle köré teszi a kezét, esetleg a fülcimpáját húzogatja, szimbolikusan megpróbálja „nem meghallani a rosszat”. Annak a gyerekkori gesztusnak a felnőtt változata ez, amikor két tenyerünket a fülünkre szorítva próbáltunk menekülni a szülői szidás elől. A fülmarkolás további variációi a fül mögötti rész dörögölése, a fülbe helyezett mutatóujj forgatása, a fülcimpa rángatása és az egész fülkagyló behajlítása, hogy eltakarja a fül bejáratát.

A fülmarkolás azt is jelezheti, hogy az illető már eleget hallott, és szólni szeretne. Az orr érintéséhez hasonlóan a fülrángatás is szorongást jelez. Károly herceg gyakran az orr érintését és a fülrángatást is alkalmazza, amikor zsúfolt terembe lép, vagy nagy tömeg előtt halad el. Ilyenkor észrevehető a szorongása, ellentétben az olyan felvételekkel, amelyeken autója viszonylagos biztonságban látható, ahol sosem tesz ilyen gesztusokat.

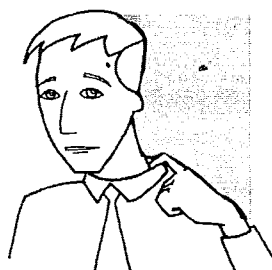
Meg kell jegyeznünk, hogy a fülrángatás Olaszországban annak jelzésére használatos, hogy valaki feminin vagy meleg.



Bizonytalanság

6. Nyakvakarás

A mutatóujj – általában az íráskor használatos kéze – megvakarja a nyak fülcimpa alatti részét, megfigyeléseink szerint átlagosan ötször. Ennél kevesebb vakarást ritkán észleltünk, többet pedig jóformán soha. Ez a gesztus a kétely vagy a bizonytalanság jele, és általában ilyen mondatokat kísér: – Hát, nem is tudom. – Különösen szembeötlő a gesztus, ha az illető szóbeli megnyilvánulása ellentétes jelentésű, például azt mondja: – Nagyon megérttem önt –, de a nyakvakarás leleplezi, hogy erről szó sincs.



Melege van

7. Gallérhúzgálás

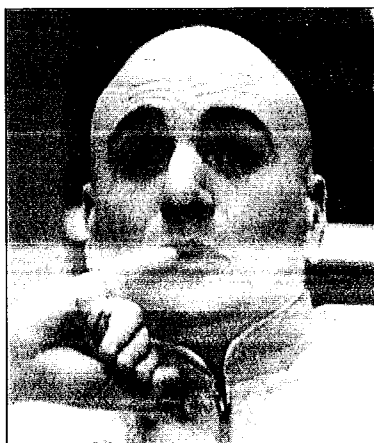
Desmond Morris észlelte az elsők között, hogy a hazugság az érzékeny arc- és nyakbőrön csiklandozó, viszkető érzéssel jár, ezért kell megdörzsölni, megvakarni. Ez nemcsak arra ad magyarázatot, miért vakarja a nyakát, aki bizonytalan, hanem arra is, miért húzgálja a gallérját, aki sejti, hogy hazugságon érték.

Ugyanis fölmeleg a vérnyomása, s ezért kimelegszik, ha arra gondol, hogy a hallgató rájött a turpisságra.

Ez a gesztus fordul elő akkor is, ha az embert „elfutja a pulykaméreg”, s azért rángatja a gallérját, hogy lehűtse magát. Ha a partner ezt a mozdulatot teszi, mondjuk azt: – Elnézést, elmondaná, kérem, még egyszer? – Vagy: – Azt hiszem, nem teljesen világos. Magyarázza el újra, legyen szíves. – Ezzel kiurathatjuk a nyulat a bokorból.

8. Ujj a szájban

Amikor ujjunkat a szánkba vesszük, öntudatlanul azt a biztonságot próbáljuk visszaszerezni, amelyet az anyamell szopásakor éreztünk. Ez a gesztus tehát feszült helyzetekben jelentkezik. A kisgyerek az ujját vagy a takaró csücskét veszi a szájába anyja melle helyett, a felnőtt az ujját már csak a szájához teszi, vagy cigarettázik, pipázik, tollat, szemüvegszárat, rágógumit rág.



Megnyugtatóra van szükségük

A legtöbb kéz a szájhoz gesztus a hazugsághoz vagy a csaláshoz kötődik, a szájba vett ujj ezzel szemben a belső bizonytalanság kivételése. Éppen ezért ilyenkor a megnyugtató és a biztatás a helyes reakció.

Értékelő és időnyerő gesztusok

A jó szónok arról ismerszik meg, hogy „öszönösen” érzi, mondandója érdekli-e a hallgatóságot, és észreveszi, ha hallgatóinak elégük van belőle. A jó ügynök észleli, mikor sikerült az ügyfél érdeklődését igazán felkelteni, érzi, mi érdekli a vevőt. Minden előadó ismeri azt a kínos érzést, amikor a hallgató nem szól, csak némán figyel. Szerencsére több olyan *kéz az archoz, kéz az állhoz* gesztus létezik, amely hőmérő módjára tájékoztat a hallgató érzelmeinek hőfokáról, s eligazítja a beszélőt, jó úton jár-e.

Unalom

Ha a hallgató a tenyerébe támasztja a fejét, az az unalom jele: azért csinálja, hogy el ne aludjon. Hogy a fej mennyire támaszkodik a karon és a tenyérre, abból az unalom mértéke is kiolvasható. Eleinte csak a hüvelykujj támasztja az állat, aztán az egész ököl. Ha a fej teljes súlyával a tenyérbe támaszkodik (mint az illusztráción), esetleg mindkettőbe, az az érdeklődés teljes hiányát jelzi.



A hallgató a tenyerébe támasztja a fejét, nehogy elnyomja az álmot

Dobolás az asztalon, lábdobogás a földön – ezeket sok hivatásos előadó az unalom jelének hiszi, holott türelmetlenségről van szó. Ha előadásunk közben a hallgatóság egyes tagjaitól ilyen jelek érkeznek, választhatjuk azt a stratégiát, hogy a dobolót vagy dobogót bevonjuk a be-

széltetésbe, elkerülendő, hogy negatív hatása a többiekre is átragadjon. Ám ha az általános unalom vagy türelmetlenség jeleit tapasztaljuk, a legokosabb, ha véget vetünk a „zenének”.

-
- Szokott beszélni álmában?
 - kérdezte az előadót a hallgató.
 - Nem – hangzott a válasz.
 - Akkor, legyen szíves, az enyémben se beszéljen.
-

Az ujjak vagy a lábfej mozgásának frekvenciája arányos a türelmetlenség fokával. Minél szaporábban dobol-dobog a hallgató, annál türelmetlenebb.

Értékelő gesztusok

Értékelést az állnak vagy az arcnak támasztott zárt ököl jelez, melyhez gyakran fölfelé irányuló mutatóujj társul. Ha az illető érdeklődése lanyhul, de udvariasságból mégis érdeklődőnek akar mutatkozni, a tartás annyiban módosul, hogy az unalom beálltával a fej mindinkább rátámaszkodik a tenyér aljára.



Érdeklődés és értékelés
– a kéz az arcnak simul,
de nem tartja a fejet

A középvezetők szokták fölvenni ezt a pózt a cég elnökének unalmas beszéde alatt, hogy érdeklődést mímeljenek. Csakhogy mihelyt a kéz bármi módon támasztani kezdi a fejet, sajnos kilóg a lóláb, s az elnök megsejti, hogy ez vagy az a középvezető képmutató, talpnyaló.



Negatív vélemény

Az őszinte érdeklődést az mutatja, ha a kéz könnyedén érinti az arcot, és nem támasztja a fejet. Ha a mutatóujj függőlegesen fölfelé mutat, a hüvelyk pedig az állat támasztja, a hallgató negatívan vagy kritikusan vélekedik a beszélőről vagy a témáról. Ha a mutatóujj meg-megdör-



Elege van, vagy hidegen hagyják az elhangzottak



Rodin *Gondolkodója* elmélkedő, értékelő attitűdöt mutat, ámde a testtartás és a fejet támasztó kéz csüggedt emberre utal

zsöli vagy meghúzgálja a szemhéjat, az azt jelzi, hogy a negatív vélemény fennmaradt.

Ezt a gesztust sokan érdeklődésnek értelmezik, holott az állat támasztó hüvelykujj kritikus magatartásról árulkodik. Ha valaki kitart egy gesztusegyüttes mellett, az visszahat az attitűdjére, így aztán minél tovább marad az ember a fenti pózban, annál tovább tart nála a kritikus hozzáállás. A hallgatónak ez a

póza azonnali lépést igényel az előadótól: vagy bevonja őt a beszélgetésbe, vagy véget vet a tárgyalásnak. Egyszerű megoldás, ha átnyújtunk valamit a hallgatónak, mert így kizökkentjük a kritikus pózból, egyézersmind a kritikus magatartásból is.

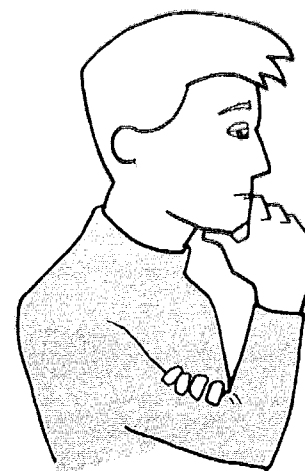
A hazudós jelentkező

Egy ízben a cégünkhöz állásra pályázó külföldi jelentkezővel beszélgettünk. Az illető az interjú alatt végig összefont karral, keresztbe tett lábbal ült, kritikus gesztusokat tett, roppant keveset mutatva a tenyerét, és gyakran félrenézett. Szemlátomást nyugtalanította valami, de az interjú kezdeti szakaszában nem volt elég információ ahhoz, hogy pontosan értékeljük a negatív gesztusokat. Kérdeztük előző munkahelyeiről. Miközben válaszolt, sokat dörgölte a szemét, meg-megérintette az orrát, és továbbra is gyakran elnézett mellettünk. Végül úgy döntöttünk, nem vesszük föl, mivel ellentmondást tapasztaltunk aközött, amit mondott, meg amit láttunk. Kíváncsiak lettünk, mit takargatnak a gesztusai, és érdeklődtünk külföldi ajánlóinál. Kiderült, hogy nem mondott igazat a múltjáról. Arra számított, hogy potenciális új munkaadója aligha veszi majd a fáradságot, hogy külföldön ellenőrizze az adatait, s ha mi nem tudunk testbeszédet olvasni, bizony elkövettük volna azt a hibát, hogy föl vesszük a céghez.

Az áll simogatása

Ha a kedves olvasó legközelebb olyan helyzetbe kerül, hogy elképzelését többek elé kell terjesztenie, figyelje őket alaposan. Miközben a javaslatát előadja, a hallgatók többsége alighanem az arcához viszi a kezét, és értékelő gesztust tesz. Amikor befejezi a beszédet, és megkéri a hallgatókat, hogy szóljanak hozzá, illetve mondjanak véleményt, akkor az értékelő gesztus helyét az *áll simogatása* veszi át. Ez a gesztus azt mutatja, hogy a hallgató „határozathozatalra vonult vissza”.

Következő gesztusuk előre jelzi majd, hogy véleményük pozitív lesz vagy negatív. Ilyenkor a legjobb, ha csöndben várunk, és figyeljük a partnerek testbeszédét, mert így lépéselőnyhöz juthatunk. Aki ugyanis



Határozathozatal



A női változat

az áll simogatása után összefonja a karját, keresztbe teszi a lábát, és hátradől a széken, arról már sejtethető, hogy nemet fog mondani. Ám mielőtt csakugyan kimondaná, és a kompromisszum lehetősége még távolabbra kerülne, módunk van rá, hogy ismét rámutassunk ajánlatunk előnyeire.

Ezzel szemben ha az áll simogatása után az illető előredől, karját szétnyitja, esetleg kézbe veszi írott anyagunkat vagy a mintadarabot, akkor jó eséllyel számíthatunk az igenre, s ennek tudatában tárgyalhatunk tovább.

Időhúzó gesztusegyüttesek

A döntés meghozatalát más gesztusok is kísérhetik. Aki szemüveges, leveszi a szemüvegét, s egyik szarát a szájába veszi. A dohányos szív egyet a cigarettából. Aki a tollát vagy az ujját veszi szájba, ha döntenie kell, az bizonytalan, ezért biztatásra szorul. A szájba vett tárgy az időnyerés eszköze, elodázza a válaszadási kényszert.

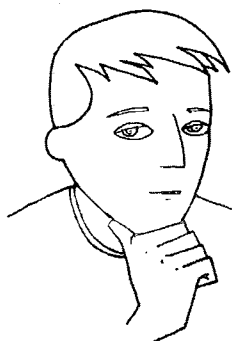
Az unalom, az értékelés és a döntéshozatal gesztusai olykor kombinálódnak egymással, miközben mindegyik a maga üzenetét hordozza.

A következő ábrán látható fiatalember azért alkalmaz összetett gesztust, mert két gondolati műveletet végez egyszerre: mérlegeli a javaslatot – erre utal, hogy kezét állához emeli –, ám egyszersmind meg is hozza a döntést – ezért simogatja az állát.

Értékelési/döntéshozatali
gesztuscsoport



Ha a hallgató érdeklődése lanyhul, feje mindinkább a kezére támaszkodik. Az alábbi ábrán látható személy állához emelt keze arról árulkodik, hogy a javaslat vagy a megoldás latolgatása közben elunta magát: hüvelykujja immár támasztja is a fejét.



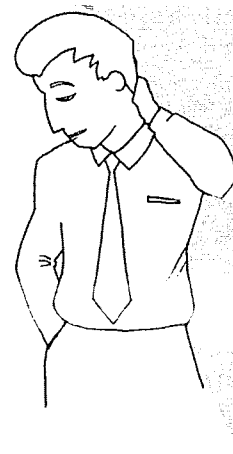
Értékelés, döntés,
unalom együtt



Arnold Schwarzenegger az álláspontját magyarázza,
a műsorvezető gondolkodik

Fejvakarás, homlokra csapás

Amikor gondterhelten megvakarjuk a tarkónkat, nagyon atavisztikus reakció jelentkezik: nyakunk és hátunk apró izmai rándulnak össze, felborzolva ma már nem létező nyak- és hátszövetünket, hogy félelmetesebbnek mutakozzunk. Így reagál a dühös kutya az ellenségesnek tűnő másik kutyára. Ettől bizsereg a tarkónk, ha harag vagy félelem fog el bennünket, s ezért érzünk készletét, hogy megdörzsöljük, megvakarjuk.



„Feláll a szőr a hátamon”

Tegyük fel például, hogy megkértünk valakit egy apró szívességre, de az illető megfélemedezett a dologról. Amikor érdeklődünk, vagy a homlokára csap, vagy a tarkójához kap. Noha az ilyen gesztus a feledékenység közkeletű jele, nem mindegy, hogy a homlokára csap vagy a tarkójára. Ha a homlokára, az azt jelenti, nem félemlíti meg, hogy a

feledékenységet szóvá tettük. Ha viszont a tarkójára, hogy lecsillapítsa szörmeresztő izmait, az arra utal, félelemmel tölti el, hogy szóba hoztuk a dolgot.

Gerard Nierenberg, a New York-i Tárgyaláskutató Intézet munkatársa azt állapította meg, hogy aki rendszeresen a tarkóját dörögli, az jellemzően negatív, kritikus, míg aki a hiba jelzéseként általában a homlokát dörögli, az nyíltabb, könnyedebb alkat.



Mintha pofon
vágánk magunkat

A kéz-arc gesztusoknak adott körülmények között történő pontos értelmezése időt és precíz megfigyelést igényel. Ha valaki az iménti fejezetben említett bármelyik kéz-arc gesztust alkalmazza, joggal feltételezzük, hogy valami negatívát gondol. Igen ám, de mi ez a negatív gondolat? Kétely? Bizonytalanság? Túlzás? Neheztelés? Megtevesztés? Szemenszedett hazugság? Az igazi hozzáértés ahhoz kell, hogy kiderítsük, melyik a sok közül. Ehhez az adott kontextusban kell elemeznünk a kéz-arc gesztus előzménygesztusait.

Miért veszített Bob mindig a sakkban?

Bob nevű kollégánk lelkes sakkozó. Kihívtuk, mérkőzzön meg velünk, aztán titokban videóra vettük a játszmáit, hogy testbeszédét elemezhesük. A felvételekből kiderült, hogy játék közben Bob gyakran dörögli a fülét és tapogatja az orrát, de csakis olyankor, ha nem tudja biztosan, mit lépjen. Ha az ellenfél megérintett egy figurát, jelezve, hogy azzal akar lépni, Bob testbeszéde nyomban elárulta, mi a véleménye a tervezett lépésről. Ha úgy érezte, előnyös számára a húzás, és már tudja, mi lesz a válaszlépése, toronysisak gesztussal jelezte magabiztosságát. Ha viszont bizonytalan volt, vagy nem tetszett neki a lépés, eltakarta a

száját, húzogatta a fülét, vagy vakargatta a nyakát. Mindezt annyira kiszámíthatóan csinálta, hogy amikor csapatunk többi tagját is felvilágosítottuk Bob gesztusairól, hamarosan mindnyájan megverték szegény Bobot a sakkasztalnál, mert testbeszéde alapján szinte olvastak a gondolataiban. Ebből a könyvből nem is adtunk neki tiszteletpéldányt.

Kettős üzenet

Egy videóra rögzített szerepjáték-interjú során interjúalanyunk a kérdező egyik kérdése nyomán váratlanul eltakarta a száját, megdörzsölte az orrát. Néhány másodpercig ki is tartott a szájtakarás mellett, aztán válaszolt, majd visszatért a korábbi nyitott pózhoz. Addig ugyanis kibombolt zakóval, látható tenyérrel, bólogatva és előredőlve válaszolt, így hát arra gondoltunk, hirtelen negatív gesztusai talán elszigetelt, oda nem illő mozdulatok. Amikor vele együtt visszanéztük a felvételt, megkérdeztük a kéz a szájhoz mozdulatról. Azt felelte, hogy amikor a kérdező föltette a kérdést, neki az jutott eszébe, hogy kétféle válasz jön szóba, egy negatív meg egy pozitív. Akkor kapta a kezét a szája elé, amikor a negatív válaszra és a kérdező esetleges reakciójára gondolt. Amikor a pozitív válasz járt a fejében, keze eltávolodott a szájától, s egész teste visszatért a nyílt pozitívurába. A hirtelen szájtakarást tehát a negatív válaszra várható esetleges reakció körüli bizonytalanság váltotta ki.

Ez az eset azt példázza, milyen könnyű egy kéz-arc gesztust félreértelmezni és hamis következtetésre jutni belőle.

8. fejezet

A SZEM JELZÉSEI



Van, aki mindenben átlát

A szem és a viselkedés összefüggése ősidők óta foglalkoztatja az embereket. A szemkontaktus szabályozza a beszélgetést, tükrözi a rangsort („Lenéz engem”), alkalomadtán fölkelte a hazugság gyanúját („Mondd a szemembel!”). Mivel annak, akivel beszélünk, javarészt az arcát nézzük, a szem jelzései kulcsfontosságúak a partner attitűdjének és gondolatainak érzékelésében. Az első találkozás alkalmával ki-ki egy sor megállapítást tesz a másiról, s ennek alapja mindenekelőtt a látvány.

A szemre, a tekintetre, a pillantásra számtalan nyelvi fordulat utal: „vasvillaszemmel néz”, „felcsillan a szeme”, „szikrázik a szeme”, „ibolyakék gyerekszeme van”, „a szeme sem áll jól”, „megbabonáz a pillantása”, „szinte felnyársal a tekintetével”, „jeges pillantással mér végig” – sőt némelyek szerint szemmel verés is létezik.

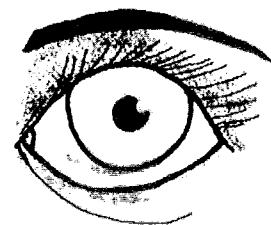
Mondjuk azt is, hogy valakinek mosolygós, szúrós, vizenyős, csillogó, szomorú, álmatag a szeme, dühös, dacos, hűvös, kifejezéstelen, bamba a tekintete, bensőséges, meleg, féltékeny, megsemmisítő, ellenséges, kérlelhetetlen a pillantása. Amikor ezekhez a fordulatokhoz folyamodunk, tudtunkon kívül az illető pupillájának nagyságát és a nézés mikéntjét írjuk le. Az emberi kommunikációs eszközök közül a szem a legárulkodóbb és a legprecízebb műszer: egyrészt mert

központi helyen van, másrészt mert a pupillaműködés teljesen független az akaratunktól.

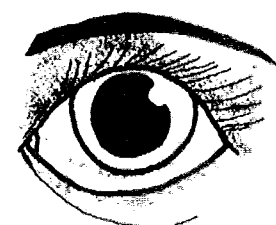
Táguló pupilla

Változatlan fényviszonyok esetén a szembogár nagysága az ember hangulatától függően változik. Ha izgalom fog el bennünket, pupillánk akár a négyszeresére is tágulhat, ha pedig dühbe jövünk, képes pici fekete ponttá szűkülni – ezt hívják szúrós pillantásnak. A világosabb szem azért izgalmasabb, mert jobban látni benne a pupilla tágulását.

Eckhard Hess, a Chicagói Egyetem Pszichológia Tanszékének volt tanszékvezetője és a pupillaműködés vizsgálatának úttörője azt állapította meg, hogy a szembogár nagysága az egyén általános izgalmi állapotának függvénye. Rendszerint akkor tágul, ha valaki olyasmit lát, ami ingerlően hat rá. Hess azt tapasztalta, hogy heteroszexuális férfiaknál és nőknél egyaránt kitágul a pupilla a lengén öltözött másnemű modellek fotójának láttán, de összeszűkül, ha a modell azonos nemű. Hasonlót tapasztalt, ha a legkülönbözőbb kellemes, illetve kellemetlen



Szúrós pillantás



Vágyakozó pillantás

képeket tette a kísérleti alanyok elé: ételek, politikusok, rokkant gyermekek vagy háborús jelenetek képét, illetve ha zenét hallgattak. Hess azt is megállapította, hogy a problémamegoldó gondolkodás intenzitásával is egyenes arányban van a pupilla mérete: a legnagyobbra a megoldás megtalálásának pillanatában tágul a szembogár.

Amikor az üzleti világban végeztünk hasonló kutatást, kimutattuk, hogy az emberek vonzóbbnak ítélik ugyanazt a modellt, ha a fénykép nagyobb pupillával ábrázolja. Ennek alapján fokozni lehetett minden olyan áru forgalmát, amelyet premier plánban készült fénykép reklámozott, tehát a szépítő- és hajápoló szerekét, a ruhákét. A Revlon rúzs-

ból postai katalógus útján eladott mennyiséget 45 százalékkal sikerült megnövelnünk pusztán azzal, hogy megnagyobbítottuk a reklámfotókon szereplő modellek pupilláját.



Melyik a vonzóbb?

A szem kulcsszerepet játszik az udvarlásban, ezért hangsúlyozzák szemüket a nők festéssel is. Ha egy nőnek tetszik a férfi, akire néz, kitágul a pupillája, s a férfi ezt a jelet önkéntelenül dekódolja. Ezért is alkalmas a randevúra a félhomályos eszpresszó, mert itt mindkét fél szembogara megnő, s ezzel is a kölcsönös érdeklődést üzenik egymásnak.

*A férfiak melyik testrésze nő csaknem
a háromszorosára, ha egy nő felizgatja őket?*

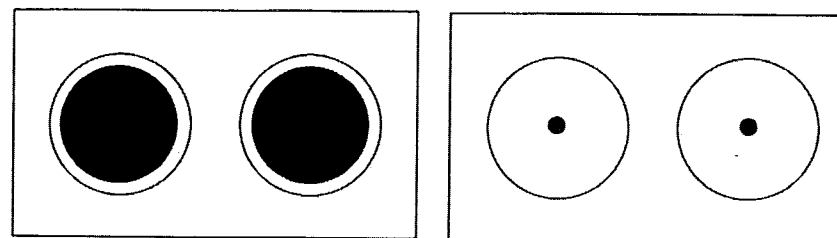
Amikor a szerelmesek mélyen egymás szemébe néznek, ösztönösen a táguló pupillát keresik, s ki-ki izgalomba jön a másik kitágult szembogara láttán. Kísérletek bizonyítják, hogy a férfiak pupillája akár a háromszorosára is megnő, ha pornográf filmet néznek. A legtöbb nő

szembogara az anyát és kisgyermekét ábrázoló képek láttán tágul ki a leginkább. A csecsemők és kisgyerekek pupillája eleve nagyobb, mint a felnőtteké, és felnőtt jelenlétében a csecsemőé állandóan tág marad, hogy minél tartósabban magára vonja a felnőtt figyelmét. A legkelendőbb gyerekjátékok szeme és szembogara ugyanebből az okból olyan túlméretezett.

A tág pupilla látványa – igazolták a megfigyelések – a néző szembogarára is kihat. Nagyobb pupillatágulást észleltek azokon a férfiakon, akik kitágult pupillájú nőt ábrázoló képeket néztek, mint azokon, akik szűk szembogarút.

Végezzük el a pupillatesztet

A pupillatágulást agyunk teljesen automatikusan értelmezi. Ennek vizsgálatára takarjuk le az A ábrát, és kérjünk meg valakit, hogy nézze meg a B ábrán lévő pupillákat. Utána váltsunk vele az A ábrára, és meglátjuk, hogyan tágul ki a szembogara az illusztrációnak megfelelően, mert agya azt hiszi, hogy olyan szempárral néz szembe, amely őt vonzónak ítéli. A nők pupillája gyorsabban tágul ki, mint a férfiaké, hogy kapcsolatot teremtsen az agy által másik személynek érzékelt szempárral. Hess öt különböző képpel is elvégezte a pupillatesztet: egy meztelen férfi, egy meztelen nő, egy csecsemő, egy anya csecsemővel és egy táj



A ábra

B ábra

képével. Ahogyan várható volt, a férfiak pupillája a meztelen nő láttán tágult ki a legjobban, a meleg férfiaké a meztelen férfi láttán, ám a nőké az anya és csecsemő képe láttán, s csak ezután jött a meztelen férfié.

A profi kártyásokkal végzett tesztek azt mutatták, hogy ha a partner sötét szemüvegben játszott, a profi kártyás kevesebbszer nyert. Ha ugyanis egy pókerpartiban a partner négy ászt kapott a leosztásnál,

gyors pupillatágulását a profi öntudatlanul észlelte, s így megérezte, hogy nem szabad emelnie a tétet. A partner sötét szemüvege viszont megfosztotta ezektől az információktól, ezért ritkábban nyert.

Az ősi Kína drágakő-kereskedői is olvastak a pupillajelekből: mikor kimondták az árat, árgus szemmel figyelték a vevő pupillájának tágulását. A régi idők kurtizánjai úgy tették magukat kíváncsiabbá, hogy atropintartalmú oldattal – belladonnacseppel – tágították a szembogarukat.



David Bowie-nak az egyik szeme kék, a másik barna, s az egyik pupillája állandóan tág. Ez a heterochromia nevű állapot a lakosság egy százalékában fordul elő. Bowie esetében verekezés következménye, amelybe 12 éves korában keveredett egy kislány miatt.

Otthon azt tanították: „Nézz a szemembe, fiam, ha velem beszélsz.” Ha nem csak az illedelmes viselkedés a célunk, hanem tudni akarjuk, mi van a partner lelkében, akkor még jobb, ha kifejezetten a pupilláját nézzük.

A nőknek – ahogy ez lenni szokott – ez is jobban megy

Dr. Simon Baron-Cohen, a Cambridge-i Egyetem kutatója olyan fényképeket mutatott a kísérleti alanyoknak, amelyeken az arcból csak a szempárt magába foglaló keskeny csík látszott. A résztvevőknek azt kellett eldönteniük, barátságos, fesztelen, ellenséges vagy aggodalmas lelkiállapotban van-e a képen látható személy, illetve hogy vágyat érez-e a néző vagy valaki más iránt.

A huszonöt esetből a férfiak tizenkilencszer találták el a jót, a nők pedig huszonkétszer. Ami azt mutatja, hogy a szem jeleit mindkét nem

jobban olvassa, mint a testét, és hogy a nők ebben is jobbak, mint a férfiak. Hogy hogyan küld információt a szem, és ezt hogyan fejtjük meg, azt ma még a tudósok se tudják, de tény, hogy a mechanizmus működik. A megfigyelések azt mutatják, hogy a szem jelzéseit legkevésbé az autisták értik, akik csaknem mind férfiak. Az autista egy nem képes értelmezni a testbeszédet, ez az egyik oka, hogy az autisták nehezen alakítanak ki társas kapcsolatokat, jóllehet sokuk intelligenciája rendkívül magas.

Villantsd rájuk a szemed

Az ember az egyetlen főemlős, amelyiknek van szeme fehérje – az emberszabású majmok szeme ugyanis teljesen sötét. A szemfehérje kommunikációs segédeszköznek is tekinthető, mivel általa tudjuk, merre néz a másik ember. Ez pedig azért fontos, mert a nézés iránya az illető lelkiállapotának függvénye. Minthogy az érzelmek olvasásának képessége erőteljesebb a női agyban, mint a férfiéban, a nők szeme fehérje nagyobb, mint a férfié. Az emberszabású majomnak nincs szemfehérje, prédája nem látja, merre néz, sőt még azt sem észleli, hogy észrevették, így a majom nagyobb eséllyel csaphat le rá.

Az ember az egyetlen főemlős, amelynek van szeme fehérje.

A szemöldök gyors felvonása

Ez a távolabbról is működő üdvözlés ősidők óta ismeretes és használatos. Mivel az emberi társadalmon kívül a majmok és az emberszabásúak között is általános, joggal feltételezhetjük, hogy veleszületett gesztus.



A szemöldök gyors felvonása

tusról van szó. A technika a következő: a szemöldök a másodperc tört részére fölszalad, majd leereszkedik, ezzel az arc magára vonja a figyelmet, s a továbbiakban lehetővé válik az észrevehető jelzések cseréje. Egyedül a japán kultúra nem él ezzel a gesztussal: ott udvariatlan és illetlen a szemöldök gyors felvonása, és határozott szexuális zöngét hordoz.

Ezt az öntudatlan jelzést, amely konstatálja a másik jelenlétét, és alighanem a meglepetésből fakadó ijedelemreakcióhoz kapcsolódik, tehát ahhoz a közleményhez, hogy: „Meglepődtem, és félek tőled”, úgy is lefordíthatjuk, hogy: „Észrevettelek és nem fenyegetlek.” Ilyen gesztust ugyanis nem küldünk idegeneknek, akik mellett elmegyünk az utcán, sem olyanoknak, akik ellenszenvesek. Másrészt aki az első üdvözlés alkalmával nem vonja fel gyorsan a szemöldökét, azt a potenciálisan agresszív csoportba soroljuk.

Végezzük el a következő egyszerű próbát, s nyomban megtapasztaljuk a mozdulat hatalmát. Ülünk le egy szállodahallban, és üdvözlünk minden arra járóval ezzel a gesztussal. Észre fogjuk venni, hogy az emberek nem egyszerűen viszonozzák és ránk mosolyognak, hanem sokan oda is jönnek, és beszédbe elegyednek velünk. Az arany szabály tehát a következő: üdvözlünk szemöldökrándítással mindazokat, akik szimpatikusak, továbbá mindazokat, akiknek a simpatíáját meg akarjuk nyerni.

A szem megnagyobbítása

Míg a szemöldök lejjebb húzásával és összevonásával az ember saját dominanciáját és agresszív szándékait üzeni a társainak, a szemöldök felvonása a behódolás jele. Keating & Keating kutatásai szerint több majom- és emberszabású majomfaj is pontosan ezt a gesztust használja ugyanerre a célra. Azt is megfigyelték, hogy aki szándékosan felvonja a szemöldökét, azt az emberek is, az emberszabásúak is behódolónak érzékelik, aki pedig összevonja, azt agresszívnek.

A szemöldök és a szemhéj felvonásával a nők megnagyobbítják a szemüket, hogy arcukat ezáltal kisbabássá alakítsák. A gyerekes arc látványa ugyanis olyan hormonokat szabadít fel a férfiagynak, amelyek hatására védelmező, óvó késztetés jelentkezik. A szemöldök kiszédése és íveltebbre rajzolása is arra irányul, hogy a nő behódolóbbá változtas-

sa arckifejezését, mert – legalábbis tudat alatt – tisztában van vele, hogy a férfi számára ez a vonzó. Ha egy férfi nyírja a szemöldökét, akkor fölülről lefelé teszi, hogy szeme keskenyebbnek, s ettől parancsolóbbnak hasson.



Marilyn Monroe behódolónak hatott a magasra ívelő szemöldöktől, James Cagney pedig alacsonyan elhelyezkedő szemöldökének köszönhetette erőszakos arckifejezését. John F. Kennedyt a lekonyuló szemöldök határozottan és gondterhelten láttatta.

John F. Kennedy kissé lekonyuló szemöldöke állandó gondterheltséget festett az arcára, s ez tetszett a választóknak. Olyan bozontos szemöldökkel, mint a színész James Cagneyé, kevésbé nyerte volna meg a választók bizalmát.

A „felnező” gesztuscsokor



Diana hercegnő nyolcéves korában. Mint a legtöbb kislány, ösztönösen ő is ráérezett a lehajtott fej és a fölnezés hatására.

A lehajtott fej és a fölfelé pillantó szem is olyan behódoló gesztus, amely tetszik a férfiaknak, mert nagyobbban mutatja a szemet és gyerekebbnek a nőt. Ennek az a magyarázata, hogy a gyerek, mivel jóval alacsonyabb a felnőtténél, minduntalan fölfelé néz, s ez a helyzet férfiakban és nőkben egyaránt szülői érzéseket gerjeszt.

Diana hercegnő művészi szinten gyakorolta a leszegett áll, fölfelé pillantó szem, fedetlenül maradó finom nyak fejtartás kompozíciót. Ez a gyermeki gesztus milliók anyai-apai ösztöneit mozgatta meg iránta, különösen akkor, amikor úgy tetszett, a királyi család támadásainak kereszttüzeiben áll. Aki ilyen behódoló gesztuscsoportot vet be, általában nem tudatosan csinálja, hanem a tapasztalat tanítja meg arra, hogy ezzel célt ér.



Diana hercegnő fölfelé sandító gesztuscsofra, mellyel házassági válsága idején az egész világ együttérzését megszerezte

Mitől jönnek lázba a férfiak?

Leeresztett szemhéj, felvont szemöldök, fölfelé nézés és enyhén elnyíló ajak – ezt a gesztusegyüttest évszázadok óta használják a nők a szexuális odaadás jelzésére. Az olyan szexszimbólumoknak, mint Marilyn Monroe, Deborah Harry vagy Sharon Stone, már-már márkajelzésük ez a póz.



Marilyn Monroe alkalmazta a legmesteribben az orgazmus előtti női mimikát és gesztusnyelvet: tisztában volt vele – legalábbis tudat alatt –, mennyire leveszi vele a férfiakat a lábukról

Amellett, hogy a szemhéj és a szemöldök így kerül a legtávolabbra egymástól, ez a mimika rejtélyessé, titokzatossá teszi az arcot. A legújabb kutatások bebizonyították, hogy közvetlenül az orgazmus előtt a legtöbb nő arcán ez a kifejezés jelenik meg.

A tekintet. Mit is nézünk?

A kommunikáció biztos alapját az teremti meg, ha szemtől szembe kerülünk a partnerrel. Van beszédpartner, akivel kellemesen érezzük magunkat, másokkal feszengünk, és akadnak olyanok, akik kifejezetten bizalmatlanságot ébresztenek bennünk. Kezdetben ez attól függ, mennyi ideig néznek ránk, illetve mennyi ideig kötik le a tekintetünket, miközben beszélnek.

Michael Argyle, a szociálpszichológia és a nonverbális kommunikáció úttörő brit kutatója azt figyelte meg, hogy Európában és Észak-Amerikában a beszélgetők átlagosan a beszédidő 61 százalékában néz-

nek a partnerre, ebből 41 százaléknál beszéd közben, 75-öt hallgatás közben, és 31 százalék a kölcsönös egymásra nézés. Az átlagos pillantás hossza 2,95 másodperc, a kölcsönös egymásra nézése 1,18. Méréseink szerint a tipikus beszélgetés alatti szemkontaktus 25 és 100 százalék között változik attól függően, ki beszél, és milyen kulturális háttér van a résztvevők mögött. A beszélő az idő 40–60 százalékában tart szemkontaktust, míg a hallgató átlagosan 80 százalékban. E szabály alól a legszembetűnőbb kivétel Japán, illetve egynémely ázsiai és dél-amerikai kultúra, ahol a tartós szemkontaktus erőszakosnak, illetve illetlennek minősül. A japánok vagy félrenéznek, vagy a partner nyakára szegeznek tekintetüket, ami a gyakorlatlan európai és észak-amerikai könnyen zavarba hozhatja.

Argyle azt tapasztalta, hogy ha A szimpatizál B-vel, akkor sokat néz rá. Ebből B azt szűri le, hogy szimpatikus A-nak, amitől neki is szimpatikus lesz A. Más szóval a legtöbb kultúrában az kell a jó viszony kialakításához, hogy pillantásunk az együtt töltött idő 60–70 százalékában találkozzék. Ezek után nem meglepő, hogy a félénk, szorongó ember, aki az idő egyharmadánál is kevesebbet néz ránk, nem nagyon bizalomgerjesztő. Ugyanezért nem tanácsos sötét szemüvegben leülni tárgyalni, mert a többiekben rossz érzés ébredhet: vagy azt hiszik, hogy bámuljuk őket mögüle, vagy hogy kerüljük a pillantásukat.

*Annak idején a pillantásáért vette el, de nem azért,
amit újabban vet rá.*

A testbeszéd egyéb jeleihez hasonlóan a nézés ideje is kulturálisan meghatározott. Sose ítélik meg elhamarkodottan, a kulturális háttér vizsgálata nélkül. Ha olyan helyre visz az utunk, mint például Japán, az a legbiztosabb, ha utánozzuk a házigazdákat: annyi ideig nézzünk valakire, amennyi ideig ő.

Az első találkozáskor, amikor ketten egymás szemébe néznek, általában az fordítja félre a tekintetét először, akié az alárendelt szerep. Ez azt jelenti, hogy aki nem néz félre, az burkolt kihívást intéz a másikhoz, illetve ellenvéleményét fejezi ki, amikor a másik az álláspontját fejtegeti. Ha a partner rangban fölöttünk áll, például a főnökünk, ak-

kor már azzal is egyértelműen a tudtára adhatjuk egyet nem értésünket, ha az általában szokásosnál másodpercekkel hosszabban nézünk a szemébe. Ám ha kedves az állásunk, ne csináljuk ezt rendszeresen.

Hogyan tartsunk szemkontaktust nudistatelepen?

Beküldtünk egy nudistatelepre egy csapat nem nudistát, és filmre vetjük, hová néznek, mikor új embereknek mutatják be őket. A nem nudista férfiak mind arról számoltak be, hogy nehezükre esett nem lefelé nézni, s a videofelvétel megmutatta, milyen félreérthetetlen volt, amikor mégiscsak megtették. A nők viszont azt mondták, nekik ez nem okozott problémát, s őket nemigen kapta rajta a kamera, hogy szándékosan lefelé kukucskálnának. Ennek az oka, hogy a férfiaknak bizonyos értelemben csőlátásuk van, ennek köszönhetően látnak meszebbre előre, és képesek észrevenni távolabbi célpontokat, mint a nők. Közele és periferikus látásuk viszont általában gyengébb, mint a nőké, ezért nem találják a dolgokat a hűtőben, a szekrényben, a fiókban. A nők periferikus látása mindkét oldalon, fönt és lent legalább 45 fokban, így aztán ha látszólag valakinek az arcát nézik, közben simán és észrevétlenül szemügyre tudják venni mindenét.



A nők tágabb periferikus látása lehetővé teszi, hogy erre nézzenek, de közben arra is lássanak

Hogyan vonjuk magunkra a férfi figyelmét?

Ha egy nő magára akarja vonni a terem túloldalán lévő férfi figyelmét, akkor elkapja a tekintetét, két-három másodpercig fogva tartja, aztán elnéz, majd lesüti a szemét. Ez elegendő arra, hogy tudtára adja érdeklődését és esetleges behódolási szándékát. Monika Moore, a Websters Egyetem kutatója kimutatta, hogy a legtöbb férfi nem képes felfogni a nő első pillantását, úgyhogy az átlagférfinél általában két-háromszor ismétlésre van szükség, a lassabb felfogásúnál négyszerre, az abszolút tompánál pedig ötszörire vagy még többre. Ha a nőnek végre sikerült magára vonnia a figyelmet, többnyire még megtoldja a jelzést a szemöldökfelvonás finomabb változatával, vagyis enyhén kitágítja a szemét, megerősítendő, hogy az iménti gesztus az illetőnek szólt.

A lassú reagálású férfiaknál olykor hatásosabb az egyszerű és nyílt szóbeli közlés: Tetszel, öregem!

A hazudozó többnyire a szemünkbe néz

Egyik kísérletünkben, ahol interjúkat vettünk filmre, bizonyos résztvevőknek hazudozniuk kellett, másoknak nem. Amikor szemináriumaink hallgatóinak levetítettük a felvételeket azzal, hogy mondják meg, ki hazudik, ki nem, az eredmény határozottan ellentmondott a közhitelnek. Az emberek körülbelül 30 százaléka félrenézett a hazugság kimondása közben, s a nézők ezt 80 százalékban ki is szúrták – a nők eredményesebben, mint a férfiak. A másik 70 százalék viszont határozott szemkontaktust létesített hazudozás közben, abból a föltételezésből kiindulva, hogy ha épp az ellenkezőjét csinálja annak, amire mindenki számított, kevésbé fogják rajtakapni. És így is történt. A rajtakapott föllentők átlaga 25 százalékra csökkent, ezen belül a férfiak mindössze 15 százalékban érték tetten a hazugságot, a nők 35 százalékban. A nők ugyanis intuitívabbak, ezért sikeresebben érzékelték a hanghordozás másságát, a pupilla tágulását és egyéb olyan jeleket, amelyek elárulják a hazudozót. Tehát önmagában a tekintet nem megbízható jelzése a hazugságnak, a többi gesztust is figyelembe kell venni.

Ha valaki kitartóan szemez velünk, vagyis az idő kétharmadánál is hosszabban néz a szemünkbe, az kétfélét jelenthet: vagy érdekesnek, vonzónak talál, mely esetben tág a pupillája, vagy ellenséges érzelmeket

táplál velünk szemben, mintegy kesztyűt dob nekünk, s ekkor össze-szűkül a pupillája. A pupilla jelzéseiben jól olvasó nők meg tudják különböztetni az érdeklődést az agressziótól, a férfiaknak ez rosszabbul megy. Ezért van az, hogy az átlagférfi sokszor nem tudja, csókra vagy pofonra számíthat-e a nőtől.

Hogyan kerüljük el a támadást, a bántalmazást?

A főemlősök legtöbbje, ha megadja magát, elfordítja a tekintetét. A támadásra készülő, agresszív emberszabású majom a kiszemelt áldozat szemébe mélyeszi pillantását. Az áldozat, hogy a támadást elkerülje, elfordítja a tekintetét, és igyekszik kisebbnek látszani – e magatartás célja a túlélés. Ha támadás ér bennünket, összehúzzuk magunkat: vállunkat leejtjük, könyökünket magunk mellé húzzuk, térdünket összeszorítjuk, bokánkat a szék alatt összekulcsoljuk, állunkat leszegjük, hogy torunkat védjük, és fejünk elfordításával kerüljük az ellenfél pillantását. Ezekkel a gesztusokkal az agresszor agyában lévő „kikapcsológombot” nyomjuk meg, s így elkerülhető a támadás.

*Ha kisebbnek mutatjuk magunkat,
kikapcsol az agressziógomb a támadó agyában.*

Ez az ideális testhelyzet, ha fölöttesünk jogosan tesz szemrehányást. Viszont határozottan hátrányos egy esetleges utcai támadás ellen. Ha ilyen pózban haladunk el egy potenciálisan agresszív embercsoport mellett, ezzel félelmet sugárzunk, ami önmagában is kiprovokálhatja a támadást. Ha kihúzott derékkal, széles mozdulatokkal, nagy léptekkel, nyílt mellkassal haladunk el, akkor azt közöljük, hogy szükség esetén meg tudjuk védeni magunkat, ezért kisebb az esély, hogy megtámadjanak.

Oldalpillantás

Az *oldalpillantás* többféle jelentést hordozhat: érdeklődést, bizonytalanságot vagy ellenséges érzületet, attól függően, milyen gesztusegyüttesben fordul elő. Ha enyhén felvont szemöldök vagy mosoly kíséri,

akkor érdeklődést jelent, és gyakran használják udvarlási gesztusnak, kivált a nők. Ha összevont szemöldök és homlokráncolás, esetleg szájbígygyesztés társul hozzá, akkor gyanakvást, ellenszenvet, lekicsinylést közöl.

Elnyújtott pislogás

A fesztelen, normális pislogásból hat-nyolc esik egy percre, s egy alkalommal a szem körülbelül egy tizedmásodpercig van csukva. Ha valaki feszült vagy hazudik, a pislogás sűrűsége drámaian megnövekedhet. Az *elnyújtott pislogás*, melynek során a szem két-három másodpercig vagy akár tovább is csukva marad, az agy öntudatlan törekvése, hogy kizárja látóköréből a beszélgetőpartnert, mert nem érdekli, ráun vagy felsőbbrendűnek érzi magát. Mintha az agy nem akarna foglalkozni a partnerrel, s a hosszan lehunyt szempillák alatt átmenetileg törölné az illető képét.



Kizárja a partnert

A fölényes ember ehhez még hátra is veti a fejét, s így „nézi le” a másikat – ugyanígy jár el az is, aki úgy érzi, nem kap fontosságához illő figyelmet. Ha beszélgetőpartnerünk így viselkedik, az annak a jele, hogy nem jó úton járunk, és taktikát kell változtatnunk. Ha úgy érezzük, hogy szándékosan nagyképűsködik, próbáljuk ki a következőt: amikor harmadszorra-negyedszerre behuntyja a szemét, gyorsan lépünk egyet balra vagy jobbra. Mikor kinyitja a szemét, azt fogja hinni, hogy eltűntünk, és másutt jelentünk meg újra, s ez alighanem helyre teszi ökelmét. Ám hogyha horkolni kezd, semmi kétség, hogy a társalgás végleg zátonyra futott.

Jár a szeme

Ha valakinek ide-oda jár a szeme, azt hihetnénk, szemügyre veszi, mi történik körülötte. A valóság azonban az, hogy az illető agya a meneküloutat keresi – ugyanúgy, ahogy a majmok meg az emberszabásúak –, ilyenformán ez a szemmozgás a bizonytalanság jele.

Ha különösen unalmas emberrel hoz össze bennünket a sors, természetes, hogy a legszívesebben körülnéznénk, hová menekülhetünk. De mivel a legtöbben tudjuk, hogy az elfordított tekintet az érdeklődés hiányát és menekülhetnéinket közli a másikkal, még inkább a szemébe nézünk, és csukott szájjal mosolyogva mímeljük a kíváncsiságot. Ez a magatartás hasonlít a hazudozóéhoz, aki fokozza a szemkontaktust, hogy meggyőzőbbnek hasson.

Az arc térképe

A személyes találkozás kimenetelét erőteljesen befolyásolhatja az is, hogy a partner arcának és testének mely tájékát nézzük a beszélgetés alatt.

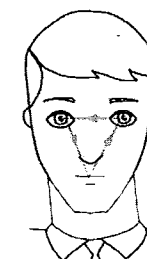
Kedves olvasó! Ha az alábbi részt végigolvasta, mielőbb próbálja ki az itt taglalt módszereket – persze anélkül, hogy szólna a partnereknek –, és meglátja, mennyire hatásosak. A szemmozgástechnikák begyakorlásához, vagyis hogy beépüljenek kommunikációs eszköztárunkba, körülbelül egy hét kell.

Három alapvető nézéstípus van: a *társasági nézés*, a *bizalmas nézés* és az *intenzív nézés*.

1. A társasági nézés

A kísérletek azt mutatják, hogy társasági találkozás alkalmával a nézési idő 90 százalékában a partner szeme és szája által bezárt háromszögbe irányul a tekintetünk.

Ha nincs fenyegető szándékunk, az arcnak ezt a részét nézzük, s fellépésünket a partner ártalmatlannak érzékeli.

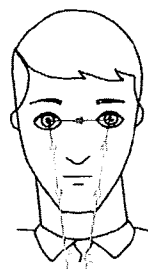


A társasági nézés

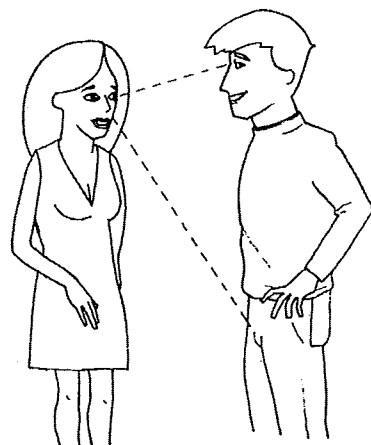
2. A bizalmas nézés

Ha két ember távolról közelít egymáshoz, első gyors pillantásukkal, mely az arctól az altestig befogja a másikat, az illető nemét állapítják meg, a másodikkal pedig a feljük irányuló érdeklődés fokát. Ez a nézés a szempártól indul, és lenyúlik az áll alá. Ha a felek közel vannak, a háromszöget a két szem és a mellkas zárja közre, ha távolabbról szemlélik egymást, akkor a háromszög alsó csúcsa az ölhöz vagy még lejjebb esik.

Férfiak és nők egyaránt ezt a nézést használják a másik iránti érdeklődésük kifejezésére, s az érdeklődés viszonzásának jele is ugyanez. A bizalmas nézést két gyors pillantásba sűrítjük, mielőtt tekintetünk visszatérne az arcra, és bármilyen hevesen tagadják sokan, a rejtett kamerás felvételek tanúsítják, hogy a bizalmas nézést mindenki alkalmazza, még az apácák is.



A bizalmas nézés



A nőket megóvjá a lebukástól a szélesebb perifériás látás.
A férfiakat lebuktatja a csőlátás

Ha valaki beszélgetés közben lenéz a földre, az más célt szolgál a férfiaknál és mást a nőknél. A férfinek alkalmat ad, hogy végigmérje a nőt. A nőnél kettős hozadéka van: elfordított tekintetével szemrevételezi a férfit, lesütött szemével pedig a megadás üzenetét küldi neki.

Miért nem tud szemkontaktust létesíteni a férfi?

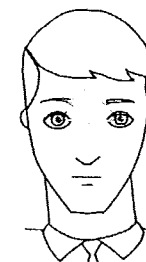
Mert a mellnek nincs szeme.

3. Az intenzív nézés

Képzeld azt, hogy a partner homloka közepén van egy harmadik szem, és nézzük ezt a „három” szem alkotta háromszöget. Hogy miként hat ez a nézés az illetőre, azt vagy meg tapasztalja valaki, vagy elhiszi.

Nemcsak roppant komollyá változtatja a légkört, de egy csapásra képes leállítani a fecsegőt. Ha tekintetünket erre a területre szögezzük, akkor mi tartjuk a gyeplőt.

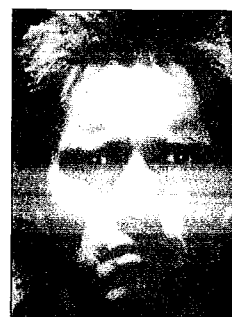
Mindaddig, amíg tekintetünket nem engedjük a partner szempárjának szintje alá, fölényben vagyunk. Ne alkalmazzuk baráti vagy romantikus viszonyban, viszont pótolhatatlan eszköz, ha valakinek le akarjuk törni a szarvát, vagy egyszerűen csak el akarjuk hallgattatni.



Az intenzív nézés

Farkasszemet nézünk

Akinek lágy, erőtlen, puha a nézése, az jó, ha gyakorolja, hogyan kell farkasszemet nézni. Ha valaki nekünk támad, próbáljunk pislogás nélkül a szemébe nézni. Húzzuk össze a szemünket, és tekintetünket erősen szögezzük az illetőre. Ezt csinálja a ragadozó, mielőtt lecsap a prédára. Ha tekintetünk pislogás nélkül siklik át egyik emberről a másikra, attól még a szemlélő ereiben is megfagy a vér.



A Terminátorral ne kukoricázz!

Előbb a szemgolyóink mozduljon, azután a fejünk, de a vállunk maradjon egy helyben – ezt a technikát alkalmazta Arnold Schwarzenegger is a *Terminátor*-ban. Segítségével félelmet kelthetünk potenciális ellenségeinkben. Ennél persze még jobb, ha igyekszünk kellemes emberekkel kapcsolatba kerülni, s akkor nem lesz szükség a vérfagyaláló nézésre.

Politikustörténetek

Aki nem néz a szemünkbe, mikor hozzánk beszél, akinek ide-oda jár a tekintete, abban nem nagyon bízunk – pedig lehet, hogy csak fél-szeg. Egy politikus ügyfelünk annyira újonc volt a tévéinterjú-adásban, hogy felvétel közben egyik riporterről a másikra, egyik kameráról a másikra kapkodta a tekintetét. A képernyőn ezzel sunyi benyomást keltett, s valahányszor újra szerepelt a tévében, csökkent a népszerűsége. Amikor begyakoroltattuk vele, hogy csak a riportert nézze, és ne törődjön a kamerákkal, nyomban javultak az eredményei. Egy másik politikust arra tanítottunk, hogy a politikai vitaműsorban leginkább a kamera lencséjének címezze a válaszait. A 150 főnyi stúdióközönség emiatt ugyan elpártolt tőle, de megnyert magának sok millió tévé nézőt, akik egytől egyig úgy érezték, személyesen hozzájuk beszél.

Szembe babám, ha szeretsz!

Egy tévéműsor számára egy társkereső ügynökség segítségével végeztünk kísérletet. A kiválasztott férfiaknak megmondták, hogy találtak hozzájuk illő partnert, és a legközelebbi randevú igen reménykeltőnek ígérkezik. Mi pedig azt mondtuk mindegyiküknek, hogy a leendő partner-nőnek van egy érzékeny pontja: gyerekkorában megsérült az egyik szeme, nem tudjuk, melyik, de azzal lassabban követi a mozgást, s ha a férfi nagyon figyel, esetleg észreveheti. A nőknek is ugyanezt a történetet mondtuk el a férfiről, szintén azzal, hogy ha nagyon figyelnek, talán rájönnek, melyik a lassúbb szem. A randevúk során aztán a párok egész este árgus szemmel figyelték egymás szemét, hogy megtalálják a hibásat – persze hiába. Az eredmény viszont az lett, hogy mindenki igen bensőségesnek és romantikusnak értékelte az ismerkedést, és az ügynökség átlagánál 200 százalékkal többen mondták, hogy újra találkoznak.

.....
A hosszas nézés bensőséges érzelmeket kelt.

Elriasztani is lehet egymástól párokat. Ha azt mondjuk a partnereknek, hogy a másik nagyothall, és a szokásosnál 10 százalékkal hango-

sabban kell hozzá beszélni, akkor idővel a partnerek egyre hangosabbak lesznek, s az este végére már ordítani fognak egymással.

Az interjú első húsz másodperce

Sokan azt tanulták, hogy kereskedelmi vagy állásinterjú kezdetén szoros szemkontaktust kell tartani a másik féllel mindaddig, míg helyet nem kínál. Ám ez sokszor kérdezőnek és válaszolónak egyaránt gondot okoz, ugyanis ellentmond annak a folyamatnak, amelyet az ismerkedéskor mindnyájan szeretünk végigjárni. A férfi meg akarja nézni a nő haját, lábát, alakját, egész megjelenését. Ha a nő egyfolytában szemkontaktust tart, megakadályozza ebben a férfit, aki aztán interjú közben vet rá lopott pillantásokat, s ez eltereli a figyelmét a lényegről. Némelyik nőt felháborítja, hogy az elvileg egyenlőségen alapuló üzleti világban a férfiak még mindig ezt csinálják, ám a rejtett kamerás felvételek tanúsága szerint – tetszik, nem tetszik – ez a helyzet.

.....
*Helyes, nem helyes, amikor egy nő kimegy
 a szobából, mindenki vet egy lopott pillantást a hátsó felére,
 még akkor is, ha előlnézetből nem tetszik neki.*

A videokamerák leleplezik, hogy a női interjúvolók is végigcsinálják ugyanezt az értékelési procedúrát férfi és női interjúalanyokkal egyaránt, csak szélesebb periferikus látásuknak köszönhetően ritkán lehet őket rajtakapni. Ráadásul kritikusabbak az olyan női jelentkezőkkel szemben, akiknek a megjelenésében valami kivetnivalót találnak. A férfi jelentkezőknél a haj hosszát, az öltöny szabását, a ruhadarabok összhangját, a nadrág gyűröttségét, a cipő tisztaságát veszik szemügyre.

Megoldás

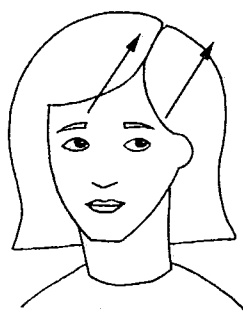
Ha interjúra megyünk, a kézfogás után adjunk az interjúvolónak két-három összefüggő másodpercet, hogy szemrevételezzon bennünket. Nézzünk le, és nyissuk ki az aktatáskánkat vagy a dossziénkat, rendezgessük a papírjainkat, forduljunk meg, és akasszuk fel a kabátunkat,

vagy húzzuk közelebb a széket. Aztán nézzünk fel. Filmre vett kereskedelmi interjúk tanúsítják, hogy ilyen bevezető után az ügynökök egyrészt jobban érezték magukat, másrészt jobb eredményeket értek el.

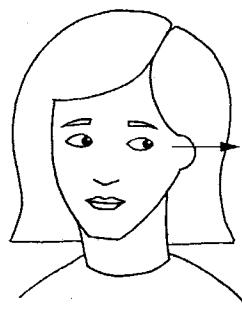
Melyik csatornára vagyunk hangolva?

A szemmozgás elárulja, mire koncentrálsz az agy. Pontosabban azt, hogy egy látott, hallott, szaglás, íz- vagy tapintási élményt idéz-e fel éppen. Az alább ismertetendő technika, amelyet két amerikai pszichológus, Grinder és Bandler fejlesztett ki, *NLP*, azaz *neurolinguisztikai programozás* néven vált ismertté.

Egyszerű megfogalmazásban arról van szó, hogy amikor a látottakra emlékezünk, fölfelé mozdul a szemünk. Amikor hallási élményre, akkor oldalra, s a fejünket is megdöntjük, mintha fülelnénk. Aki érzéseket, érzelmeket idéz fel, az jobbra lefelé néz, aki pedig gondolatban beszél, az balra lefelé.



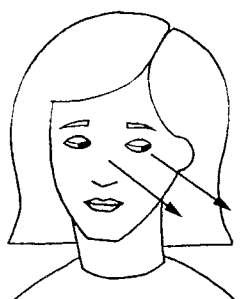
A Képet idéz fel



B Hangot idéz fel



C Érzést idéz fel



D Magában beszél

Ezek a szemmozgások olykor csak töredékmásodpercekig tartanak, és más gesztusokkal csokorban fordulnak elő, ezért előben olvasni őket meglehetősen nehéz. A videofelvételek mégis rávilágítanak azokra az esetekre, amikor ellentmondás van valakinek a szavai és gondolatai között.

Az emberek 35 százaléka a legszívesebben vizuális információkra támaszkodik, és ilyen fordulatokat használ: „nem látok tisztán”, „világosíts fel”, „nézd”, „most már világos”, figyelmét fotókkal, ábrákkal, grafikonokkal lehet a legjobban fölkelteni, és megkérdezhetjük, hogy most már „képben van-e”.

Az emberek 25 százaléka az auditív információt kedveli, és ilyen megfogalmazásokkal él: „hallottam valamit harangozni”, „hallatlan!”, „hallomásból ismerem”, „első hallásra nem rossz”, és fontos neki, hogy „ráhangolódjon a partnerre”. A fennmaradó 40 százalék számára a tapintás az elsődleges információforrás, és olyanokat mond: „a cég ütőerén tartom a kezem”, „kitapintható a különbség”, „kézzelfoghatóak az eredmények”. Ők azok, akik szeretnek személyesen kipróbálni mindent, hogy „a saját bőrükön érezzék, milyen”.

Az NLP jelentős fölfedezés és hatásos kommunikációs eszköz, olyasmi, amit külön tantárgy keretében érdemes tárgyalni.

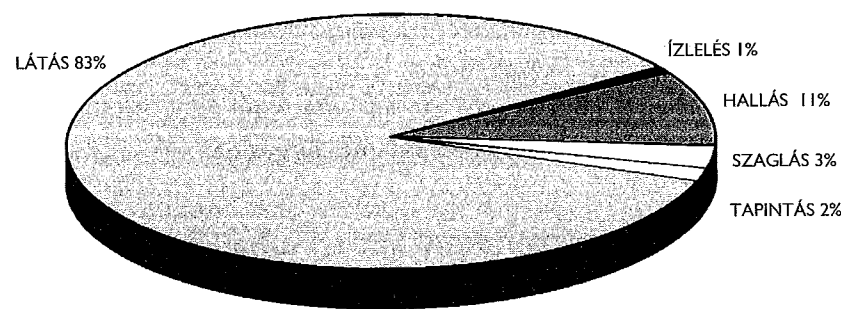
Hogyan tartsunk szemkontaktust a hallgatósággal?

Hivatásos konferencia-előadók lévén kifejlesztettünk egy módszert, amellyel ébren tarthatjuk a hallgatóság figyelmét, és elérhetjük, hogy mindenki az esemény részesének érezze magát. Egészen 50 főig megvalósítható, hogy minden ember pillantásával találkozzék a tekintetünk. Ennél nagyobb létszám esetén az előadó távolabb áll, ezért más módszerre van szükség. Tehát: ha a csoport mind a négy sarkán kijelölünk magunknak egy valódi vagy képzelte pontot, továbbá egyet középen, és ha tíz méterre állunk az első sortól, akkor az ötvenből egyszerre nagyjából húszan érzik úgy, hogy személyesen hozzájuk beszélünk. Így hallgatóságunk nagy részével bensőséges kapcsolat alakulhat ki.

A szemléltetés mikéntje és előnye

Ha előadásunk során vizuális eszközöket alkalmazunk – könyvet, ábrát, grafikont, laptopot –, fontos, hogy a kellő helyre irányítsuk a hallgató tekintetét. A kutatási eredmények azt mutatják, hogy a vizuális bemutatás útján adott információ 83 százalékát a szem, 11 százalékát a fül, 6 százalékát más érzékszervek közvetítik az agynak.

Az Egyesült Államokban készült Wharton-tanulmány szerint a verbális bemutatónak mindössze a 10 százaléka marad meg a hallgatóban, ami azt jelenti, hogy az eredményesség érdekében sokszor meg kell ismételnünk a fontos részeket. Összehasonlításképpen: a verbális és vizuális elemekből álló, kombinált bemutató megőrzési aránya 50 százalék. Tehát 400 százalékos hatékonyságnövekedést lehet elérni pusztán azáltal,

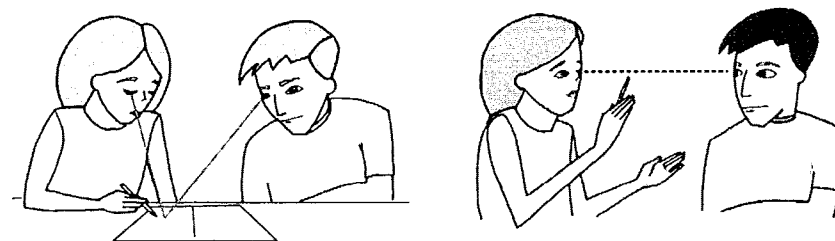


A különböző érzékszervek részesedése az agyba jutó információ továbbításában a vizuális bemutatás során

tal, hogy szemléltetőeszközöket iktatunk a szóbeli részek közé. A tanulmány arra is rávilágít, hogy a vizuális eszközök az üzleti megbeszélés időtartamát is megrövidítik: az átlagos 25,7 percről 18,6 percre, ami 28 százalékos időmegtakarítás.

Irányított emelés

A hallgató tekintetének irányítására mutassunk tollal a megfelelő helyre, s egyúttal szóban is fejtjük ki a látottakat. A következő lépésben vegyük



Irányított emelés: a hallgató tekintete követi a tollat

fel a tollat, s emeljük a levegőbe a hallgató és a magunk szeme közé. Ennek a gesztusnak az a bűvös hatása, hogy az illető önkéntelenül ránk néz, ezáltal látja is, hallja is, amit mondunk, s ez maximális befogadást eredményez. Beszéd közben a másik tenyerünk legyen nyitva.

Tapasztalataink szerint a nők – különösen ha ők a hallgatók – többet néznek egyenesen a partner szemébe előadás közben, mint a férfiak. Ha viszont ők beszélnek, tekintetüket gyakrabban fordítják el, mint a férfiak.

A férfiak erősebben fixírozzák a nőket, mint fordítva, és hallgatóként kevésbé néznek a férfiak szemébe, mint a nőkébe.

Összefoglalás

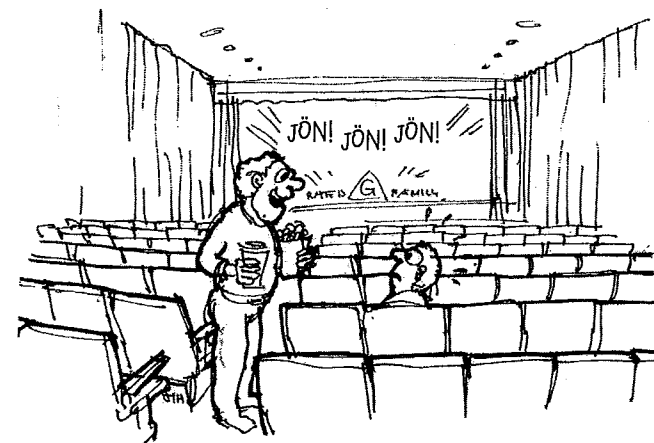
Személyes találkozáskor rengeteget számít, hogyan nézünk. Melyik nézést választanánk, ha főnökként le akarnánk tolni a beosztottat, szülőként a gyereket? Bármilyen harsányan vagy fenyegetően lépünk fel, ha a *társasági nézést* alkalmazzuk, szavainknak elvesz az éle. Míg a *társasági nézés* csak gyöngíti szavainkat, a *bizalmas nézéstől* a címzett zavarba jön, elbizonytalanodik. Az *intenzív nézésnek* viszont erőteljes a hatása, egyértelművé teszi, hogy komolyan beszélünk.

A megfelelő nézés hitelt ad szavainknak.

A nők „felhívás keringőre” nézése – legalábbis amit a férfiak ennek ítélnék – az oldalpillantásból, a kitágult pupillából és a bizalmas nézésből tevődik össze. Ha egy nő megközelíthetetlennek akar látszani, akkor bizalmas nézés helyett a társaságit kell alkalmaznia. A férfiak jó része ebből persze amúgy se sokat vesz észre. Aki udvarlás közben az intenzív nézést használja, azt hideg és barátságtalan alaknak könyvelik el. Ha viszont bizalmasan nézünk a potenciális partnerre, mindjárt kilóg a lóláb. A nők nagy szakértelemmel alkalmazzák és érzékelik ezt a nézésfajtát, de sajnos a legtöbb férfi nem. Ha egy férfi bizalmasan néz, az a nők számára általában teljesen nyilvánvaló, ha viszont egy nő néz így, az a férfinek – a nők legnagyobb bosszúságára – sokszor föl se tűnik.

9. fejezet

BETOLAKODÓK – TERÜLET ÉS SZEMÉLYES TÉR



Elnézést... ez az én helyem!

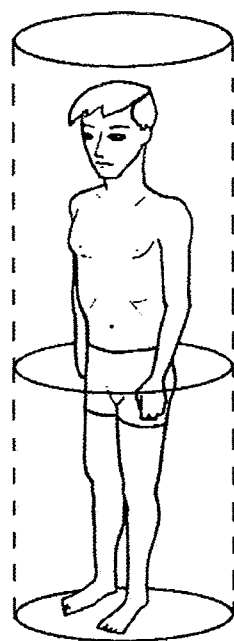
Könyvek és cikkek ezrei íródtak arról, hogyan jelölik ki és védik területüket az állatok: madarak, halak, emlősök, de néhány évtizede már azt is tudjuk, hogy az embernek is megvannak a maga territóriumai. Ha tisztába jövünk ennek következményeivel, sok mindent megtudunk saját viselkedésünkről, és meg tudjuk jósolni mások reakcióit. Edward Hall amerikai antropológus volt az emberi térigény kutatásának egyik úttörője, s az 1960-as években az angol *proximity* (közelség) szóból ő alkotta meg a *proxémika* kifejezést a távolság- és a térérzékelés szerepével foglalkozó tudomány elnevezésére. Vizsgálatai új megvilágításba helyezték az emberi kapcsolatokat.

Egy-egy ország világos vonallal körülhatárolt terület, melyet sok helyütt fegyveres őrség véd. Az országon belül általában kisebb területek vannak, néhol államok, másutt megyék. Ezeken belül még kisebb terület egy-egy város vagy falu, amely több városrészre oszolhat, ezekben az utcák is egy-egy zárt területet jelentenek az ott lakóknak. A moziban a szék karfájáért folytatunk néma küzdelmet a szomszédos ide-

gennel, aki szintén igényt tart rá. Minden terület lakóit megfoghatatlan lojalitás fűzi az adott helyhez, s védelmében a történelem tanúsága szerint sokszor a tettelességtől és a vérontástól se riadnak vissza.

Terület másfelől a személy körül az a tér is, amit – testének mintegy kiterjesztéseként – a magáénak tekint. Mindenkinnek megvan a személyes területe, amelybe beletartozik a tulajdonát képező dolgok környezete: az otthona, melyet kerítés határol, járművének belseje, saját szobája vagy karosszéke, illetve, amint Edward Hall kiderítette, a testét közvetlenül körülvevő tér.

Ez a fejezet főként ezzel a személyes térrel és összefüggéseivel foglalkozik, azzal, hogy miként reagál az ember, ha a személyes terébe behatolnak, továbbá a három lépés távolság megtartásának jelentőségével.



Személyes tér:
hordozható
légbuborékunk

A személyes tér

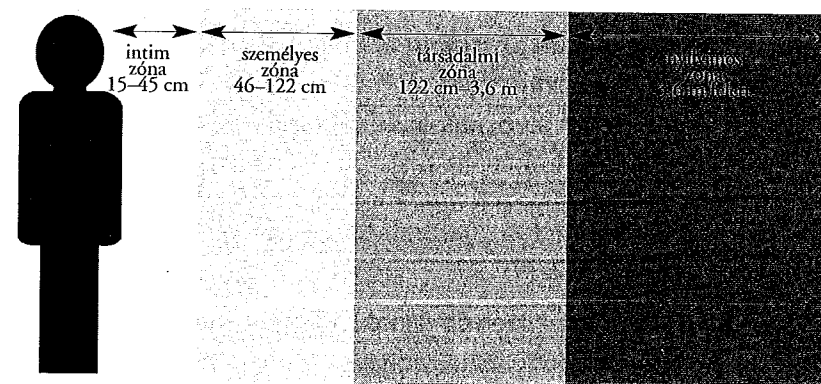
A legtöbb állatnál létezik *személyes tér*: a testét körülölelő levegőbuborék, melyet a sajátjának tekint. Hogy ez mekkora, az attól függ, mennyire zsúfolt környezetben nőtt fel az állat, és milyen sűrűn lakott helyen él. Az Afrika tágas vidékein felnőtt oroszlánnak akár egy 50 kilométer sugarú kör is lehet a személyes területe, attól függően, milyen sűrű az oroszlánnépesség arrafelé, s területe határait az állat ki is jelöli vizeletével, illetve székletével. A fogságban, más fajtársakkal együtt felnövő oroszlán személyes területe a zsúfolt körülmények következtében viszont csak néhány négyzetméter kiterjedésű.

Az állatokhoz hasonlóan minden embernek megvan a személyes légbuborékja, melyet magával hordoz. Ennek mérete szintén attól függ, milyen sűrűn lakott helyen, illetve milyen kultúrában nőtt fel az illető. A személyes tér tehát kulturálisan determinált. Míg bizonyos kultúrákban, amilyen a japán, megszokott a zsúfoltság, addig másokban inkább a tág tereket kedvelik, s ezért az egyének is nagyobb távolságot tartanak egymástól.

Vizsgálatok kimutatták, hogy a börtönlakóknál – mivel sérül a személyes térigénye – a rabtárs közeledése is agressziót vált ki. A magánzárka, ahol senki sincs a rab személyes terében, mindig nyugtató hatású. Másik példánk a polgári repülés területéről való. Az 1990-es években, amikor a légitársaságok több ülést zsúfoltak be a gépekbe ugyanannyi helyre, hogy több jegy eladásával pótolják az áresés okozta veszteségüket, az egymásnak préselt utasok között megszorodtak az összetűzések.

A személyes tér zónái

Az alábbiakban olyan középosztálybeliek személyes terének méreteit taglaljuk, akik Ausztrália, Új-Zéland, Nagy-Britannia, Észak-Amerika, Észak-Európa nagyvárosainak kertés negyedeiben laknak, illetve egyéb, „nyugatiasodott” kultúrákban, például Szingapúrban, Guam szigetén vagy Izlandon. Lehetséges, hogy az olvasó hazájában az ittenieknél kisebb vagy nagyobb a személyes tér, de az arányok minden bizonnyal ugyanilyenek. A személyes tér, melynek méreteit a gyerekek 12 éves korukra elsajátítják, az alábbi négy zónára oszlik:



A személyes tér zónái

1. Intim zóna, amely 15–45 centiméteres sugarú körben veszi körül a testet. Valamennyi zóna közül ez a legfontosabb, úgy vigyázunk rá, mint a szemünk fényére. Küszöbét csak az érzelmileg legközelebb állók léphetik át: szerető, szülő, házastárs, gyerek, jó barát, rokon és szeretett háziállat. Az intim zóna része a 15 cm-es határon belüli alzóna, melybe csak intim testi érintkezés során lehet bejutni. Ez a *szoros intim zóna*.

2. Személyes zóna, amely a testtől 46–122 cm-es sugarú körben helyezkedik el. Ilyen távolságra állunk másoktól koktélparkon, vállalati rendezvényeken, társasági események és baráti összejövetelek alkalmával.

3. Társadalmi zóna, 122 cm és 3,6 m között. Ilyen távolságot tartunk az idegenektől, a vízvezeték-szerelőtől vagy az asztalostól, aki a lakásunkban dolgozik, a postástól, a fűszerestől, az új munkatárstól a munkahelyen, és mindenkitől, akit nem nagyon ismerünk.

4. Nyilvános zóna, 3,6 m-nél távolabb. Ha nagyobb embercsoporthoz szólunk, ezt a távolságot érezzük kényelmesnek.

Nők között a távolságok csökkenhetnek, férfiak között nőhetnek.

A zónatávolságok gyakorlati alkalmazása

A 15 és 45 cm közé eső intim zónába két okból léphet be valaki: 1. mert közvetlen rokon, barát, illetve olyasvalaki, aki szexuálisan közeledik; 2. ellenséges betolakodó, aki esetleg támadásra készül. Míg személyes és társadalmi zónánk határának átlépését idegenektől is elviseljük, ha egy idegen az intim zónánkba hatol be, az fiziológiai változásokat indít el bennünk. A szívverés felgyorsul, a véráramba adrenalin kerül, vér pumpálódik az agyba és az izmokba, hogy felkészüljünk az esetleges küzdelemre vagy menekülésre.

Ez azt jelenti, hogy ha barátságosan átkarolunk valakit, akivel csak az imént ismerkedtünk meg, ez negatív érzelmeket ébreszthet benne, még akkor is, ha netán mosolyogva fogadja, hogy meg ne bántson.

A nők kissé közelebb állnak, többször fordulnak szembe és érnek egymáshoz, mint a férfiak.

Ha azt szeretnénk, hogy a körülöttünk lévők kellemesen érezzék magukat, az arany szabály az, hogy „tartsunk távolságot”. Minél meghittebb viszonyban vagyunk valakivel, annál közelebb enged magához. Az új munkatárs például eleinte úgy érezheti, hogy hűvösen fogadják a kollégák, de csak arról van szó, hogy kezdetben csak a társadalmi zó-

nába engedik be. Mihelyt jobban megismerik, csökken a távolság, s lassan a személyes zóna vagy akár az intim zóna is megnyílhat előtte.

Ki ront rá kire?

Két összeölelkező ember csípőjének távolsága világossá teszi kettejük viszonyát. A szerelmesek egymáshoz szorítják törzsüket, vagyis belépnek egymás intim zónájába. Ez nagyon más, mint amikor szilveszter éjjel az utcán csókot nyom arcunkra egy idegen, legjobb barátunk házastársa vagy a kedves Sári néni, akinek öle legalább 15 centi távolságra marad a miénktől.

Kivétel a távolsági/meghittségi szabály alól, ha a távolságot az illető társadalmi pozíciója határozza meg. Megeshet például, hogy a cég vezérigazgatója a hétvégén együtt jár pecázni egy beosztottjával, s ilyenkor átlépik egymás személyes, sőt intim zónájának határát. Ettől függetlenül a hivatalban – a társadalmi réteghez tartozás irratlan szabályainak megfelelően – a vezérigazgató csak a társadalmi zóna határáig közelíti meg a havert.

Miért utálunk liftezni?

A koncerten, moziban, metrón vagy buszon összezsúfolódó tömegben kénytelen-kelletlen sokszor belépünk egymás intim zónájába. Roppant érdekes itt megfigyelni az emberek reakcióit. Van egy sor irratlan szabály, melyet a zsúfolt helyeken – tömött liftben, bolti sorban álláskor, tömegközlekedésben – a legtöbb kultúrában betartanak. Íme az általános liftezési szabályok:

1. Nem beszélgetünk senkivel, ismerőssel sem.
2. Mindenkiel kerüljük a szemkontaktust.
3. Pókerarcot vágunk, semmi érzelem nem tükröződik az arcunkon.
4. Ha van könyvünk vagy újságunk, látszólag mélyen beletemetkezünk.
5. Nagyobb tömegben egyáltalán nem mozdulhat a test.
6. Egyfolytában az emeletszámok változását figyeljük.

Ezt a mindenütt elterjedt viselkedést álcázásnak nevezzük: érzelmeinket közömbös álarc mögé rejtjük.

Gyakran hallani, hogy valaki azt mondja a reggeli csúcsforgalomban munkába metrózó, buszozó emberekről, hogy „szerencsétlenek”, „boldogtalanok”, „elkeseredettek”. Az utasok üres tekintetét, kifejeztelen arcát leíró jelzők félreértésen alapulnak. A megfigyelő ugyanis álarcokat lát: a zsúfolt közterületen, amikor kénytelen elviselni intim zónája határainak megsértését, a szabályoknak megfelelően ki-ki e mögé rejtőzik.

.....
*A metró utasai nem boldogtalanok, csupán
 álcázzák érzelmeiket.*

Figyeljük csak meg saját viselkedésünket legközelebb, ha zsúfolt moziba ülünk be egyedül! Meglátjuk: mihelyt megtaláltuk a helyünket az ismeretlen arcok tengerében, rögtön engedelmeskedni fogunk a zsúfolt közterületen elvárt álcázás íratlan szabályainak. Amikor a karfa birtoklásáért küzdünk a szomszédos idegennel, megértjük, miért várják meg a leüléssel az elsötétítést és a film kezdetét azok, akik sokat járnak egyedül moziba. Tömött lift, mozi vagy busz – a körülöttünk lévő személytelenek, vagyis nem léteznek számunkra, így hát nem reagálunk agresszíven, ha valaki akaratlanul megsérti területi integritásunkat.

Miért dühödik fel a tömeg?

A feldühödött tömeg vagy a közös célért küzdő tüntetők csoportja, ha területének határait megsértik, nem úgy reagál, mint az egyén – itt valami egészen más történik. Minél többen gyűlnek össze egy helyen, az egyénnek annál inkább szűkül a személyes tere, s ez feldühíti. Ahogy sűrűsödik a tömeg, egyre dühödtebb és félelmetesebb lesz.

A kormányok és a várostervezők csak az utóbbi években értették meg, hová vezethet, ha a sűrű építésű lakótelepek megfosztják az egyént személyes terétől. A nagy népsűrűség, illetve az élőlények összezsúfolásának következményeire a James-sziget őzeinek vizsgálata hívta fel a figyelmet. A szigeten, amely a Cheasepeake-öbölben fekszik körülbelül két kilométerre Maryland állam partjaitól, tömegesen pusztultak az őzek, holott bőven volt számukra élelem, és se ragadozó, se betegség nem tizedelte őket. Patkány- és nyúlpopulációk korábbi megfigyelése

is azt mutatta, amit az őzek további vizsgálata bebizonyított: az állatok pusztulását a mellékvese túlműködése okozta. Ehhez az a stressz vezetett, melyet a megnövekedett létszám miatti egyéni területcsökkenés váltott ki. A mellékvese a növekedés, a szaporodás és a szervezet védekezőreakcióinak szabályozásában játszik fontos szerepet. Az őzpusztulást tehát nem táplálékhiány, nem fertőzés, nem ragadozó idézte elő, hanem a túlnépesedés okozta stresszre adott fiziológiai reakció. Ugyanezért gyakoribb a bűnözés és az erőszak az emberek által legsűrűbben lakott helyeken.

.....
*Egyik legősibb törekvésünk, hogy saját területünk legyen.
 Vágyunk abból fakad, hogy szükségünk van a saját terület
 nyújtotta szabadságra.*

Vallatörtisztek a bűnözők ellenállását sokszor territoriális invázióval törik meg. Üres helyiség közepére, fixen rögzített székre ültetik az illetőt, s úgy faggatják, hogy közben behatolnak az intim zónájába, s nem tángítanak, míg nem válaszol. Ez rövid idő alatt megtöri az ellenállást.

Területi rítusok

Amikor idegenek között keresünk magunknak helyet (például számozatlan üléses moziban, tanácstermi asztalnál, tornatermi öltözőben), megjósolható módon viselkedünk. Általában megkeressük a legnagyobb távolságot két ember között, s ennek közepét választjuk magunknak. A moziban félúton ülünk le a sor széle és a legközelebb ülő között. A tornatermi öltözőben két foglalt fogas vagy a sor vége és a legközelebbi foglalt fogas közti felezőponton választunk magunknak helyet. A rítus célja, hogy ne sértsünk meg másokat, sem azzal, hogy túlságosan közel megyünk, sem azzal, hogy túlságosan távol maradunk.

.....
*Az orvosnak és a fodrásznak szabad
 belépése van intim zónánkba.
 Kedvenc állatainknak is, hiszen nem fenyegetnek.*

Ha a moziban messzebb ülünk le a legközelebb ülőtől, mint a sor végétől mért távolság fele, az illető sértve érezheti magát, ha pedig túlontúl közel, azt esetleg fenyegetésként éli meg. A területi rítus, melynek célja a harmónia fenntartása, minden bizonnyal tanult viselkedés.

Kivétel ez alól a nyilvános vécében követett gyakorlat. Megfigyeltük, hogy az emberek 90 százaléka a legtávolabbi fülkét választja, s csak akkor fanyalodik a félutas módszerre, ha az foglalt. A férfiak a nyilvános vizeldében mindig igyekeznek elkerülni, hogy idegen mellé kelljen állniuk, és betartják az íratlan szabályt: „Inkább a halál, mint hogy bárki szemébe nézz!”

Az ebédteszt

Ha legközelebb együtt ebédelünk valakivel, végezzük el az alábbi egyszerű tesztet. Az íratlan területi szabály szerint az éttermi asztal két egyenlő részre oszlik, s a pincérek gondosan a felezővonalon helyezik el a sótartót, a kenyérgosarat, a virágot, egyéb kellékeket. Ebéd közben finoman toljuk át a sótartót a partner térfelére, aztán a kenyeret, a virágot és így tovább. Az asztaltárs hamarosan reagálni fog erre a finom területi invázióra. Vagy hátradől a széken, hogy pótlólagos területet szerezzen, vagy mindent visszatol középre.

A zónák mérete a kulturális háttértől is függ

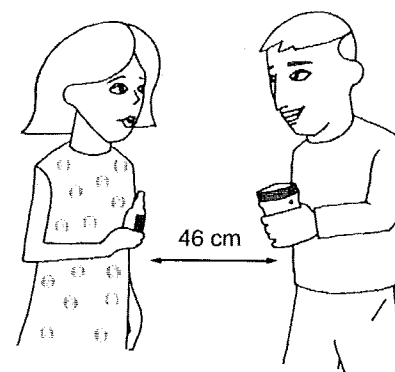
Egy fiatal olasz pár kivándorolt Sydneybe, és meghívást kapott egy ot-tani klubba. Néhány héttel később a klub három női tagja panaszkodni kezdett, hogy kényelmetlenül érzik magukat az olasz férfi társaságában, mert szexuálisan közeledik hozzájuk, a férfi klubtagok pedig úgy érezték, hogy az olasz hölgy kínálkozik fel nekik.

Ez az eset jól példázza, milyen bonyodalmakat okozhat a különböző személyes térigényű kultúrák tagjainak találkozása. Az intim zóna sok dél-európai kultúrában csak 20–30 centiméter, némely helyen még ennél is szűkebb. Az olasz pár tehát fesztelenül érezte magát, amikor 25 centire állt valakitől, és eszébe se jutott, hogy ezzel betolakszik az ausztrálok 46 centis intim zónájába. Az olaszok ráadásul sokkal gyakrabban néznek a beszélgetőpartner szemébe, többször is érnek hozzá, s ez további félreértésekhez vezetett. Az olaszok megdöbbenek,

amikor ezt megtudták, de elhatározták, hogy a helyi szokásokhoz alkalmazkodva nagyobb távolságot fognak tartani.

A belépés az ellenkező nem intim zónájába az érdeklődés kifejezésének egyik módja, ezért közeledésnek érezzük. Ha a másik fél el akarja háritani a közeledést, akkor hátrább lép, hogy személyes terét visszatérje. Ha elfogadja, akkor egy helyben marad, és hagyja, hogy a betolakodó is maradjon. Ha egy nő fel akarja mérni, mennyire érdekli a férfit, belép az intim zónájába, majd visszalép. Ez a jel a férfit – ha valóban érdeklődik – arra buzdítja, hogy most ő lépjen be a nő intim zónájába.

Minél közelebb állunk egymáshoz érzelmileg,
annál közelebb lépünk fizikailag.



Normális társalgási távolság
Nyugat- és Észak-Európa
és Észak-Amerika város lakói
közében



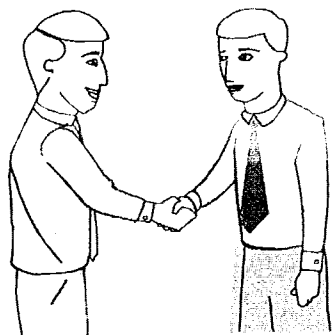
A nő kénytelen hátralepni,
hogy megvédje területét a kisebb
személyes térigényű férfitől

Miért mindig a japán vezet a valcerban?

Nemzetközi konferenciákon a városi születésű amerikaiak 46–122 centiméterre állnak egymástól, és beszélgetés közben egy helyben maradnak. Ha azonban egy japán meg egy amerikai beszélget, megfigyelhetjük, hogy lassanként körbejárják a helyiséget: az amerikai hátrál, a japán pedig megy utána. Mind a ketten azon igyekeznek, hogy beállítsák a számukra megfelelő távolságot. A japán, akinek csak 25 centiméteres az intim zónája, folyamatosan előbbre lép, de ezzel megsérti az amerikai intim zónájának határait, ezért ő minduntalan hátrál, hogy a neki megfelelő távolságra kerüljön. Ha ezt videóra vesszük és gyorsítva lejátszunk, az lesz az érzésünk, hogy a felek keringőznek, és a japán vezet. Ez az egyik oka annak, hogy az üzleti tárgyalásokon az ázsiaiak, európaiak és amerikaiak sokszor gyanakvással méregetik egymást. Az európaiak és az amerikaiak „tolakodónak”, „bizalmaskodónak” érzik az ázsiaiakat, ők pedig „hűvösnek”, „kimértnek” az európaiakat és az amerikaiakat.

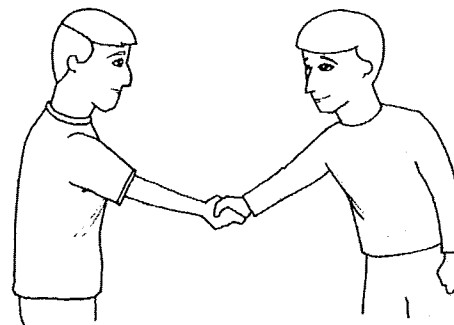
Vidék és város

Már említettük, hogy a személyes tér igénye attól is függ, milyen sűrűn lakott helyen él valaki. A ritkán lakott vidék szülöttének például nagyobb személyes térre lehet szüksége, mint a sűrűn lakott városban élőknek. Ha megfigyeljük, mennyire nyújtja ki valaki a karját kézfogáskor, megtudhatjuk, nagyvárosi-e vagy vidéki. A városlakók privát tere 46 centiméter sugarú – ezt a távolságot tartják törzsük és csuklójuk között, amikor kezet nyújtanak.



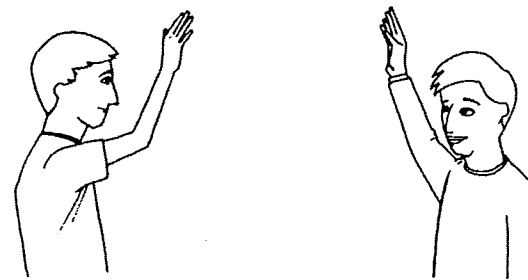
Két nagyvárosi ember
kezfogása: kezük 46 centiméterre
nyúlik előre

Ez lehetővé teszi, hogy a két kéz semleges területen találkozzék. Aki vidéki kisvárosban nevelkedett, annak a légbuborékja egyméteres vagy akár nagyobb is lehet, s kézfogáskor nagyjából ekkora lesz a távolság a csuklója és a törzse között.



Két kisvárosi ember
kezfogása: egy méterre
nyúlnak előre

Kézfogáskor a vidéki ember lába szinte a földre gyökerezik, s csak a felsőteste dől előre, hogy elérje a partner kezét. A városi viszont előrelép az üdvözléshez. Az igen távoli, eldugott vidéken felnőtt embernek még ennél is nagyobb lehet a személyes térigénye, akár a 6 métert is elérheti. Ők kézfogás helyett sokszor csak megállnak, és intenek a másikat.



A nagyon ritkán
lakott vidéken élők
távolságtartók

Hasznos tudnivaló lehet ez a mezőgazdasági berendezésekkel kereskedő városi embernek, hogy megfelelően üdvözlje az elszórtan lakott tanyavilágban élő gazdákat. Tekintve hogy a parasztember személyes tere egy-két méter vagy több, a kézfogás nála esetleg tolakodásnak minősül, s így negatív, sőt akár ellenséges reakciót válthat ki belőle. Tapasztalt vidéki ügynökök szinte egyöntetűen állítják, hogy a vidéki embernél a távoli kézfogás, a tanyasi gazdánál a távoli intés a legjobb bevezető a sikeres üzlethez.

Terület és tulajdon

Valakinek a tulajdona és az általa rendszeresen használt tér magánterületnek számít, melyet – akárcsak személyes légbuborékját – akár harc árán is kész megvédeni. Ilyen magánterület a lakás, az iroda, az autó, melynek világos határa a fal, a kapu, az ajtó, a kerítés. Az egyes területeken belül több alterület is létezhet, a lakásban például valakinek saját felségterülete lehet a konyha, ahová nem szívesen enged be másokat; az üzletembernek megvan a kedvenc helye a tárgyalóasztalnál; a kávézó törzsvendégeinek törzsasztaluk van; a mamának és a papának megvan a kedvenc széke odahaza. Ezeket a területeket vagy úgy jelöli meg a tulajdonos, hogy ott hagyja személyes holmiját (az üzletember például a saját dossziéját, tollait az intim zóna – kb. 46 cm sugarú kör – határán rakja szét), vagy úgy, hogy gyakran használja, és ezeket a jelöléseket a többiek tudomásul veszik.

Desmond Morrisnak a könyvtári helyfoglalási szokásokra vonatkozó vizsgálata azt mutatta, hogy az ott hagyott könyv vagy személyes tárgy átlagosan 77 percig foglal egy helyet, a széken hagyott kabát két óráig. Otthon a családtag személyes tárgya – retikülje, képeslapja –, melyet kedvenc székén vagy mellette hagy, jelzi igényét vagy tulajdonjogát.

Ha a ház ura helytel kínál bennünket, s akaratlanul az ő helyére találunk leülni, a területsértéstől ideges lesz, és esetleg védekező pozíciót vesz föl. Az ilyen baklövés és kínos következményei elkerülésére a legjobb, ha megkérdezzük: – Melyik az ön széke?

Autós terület

Autóvezetés közben sokszor teljesen megváltoznak a személyes tér tekintetében adott reakcióink.

Az autó mintha felnagyítaná az egyén személyes terét. Némelykor ez a nagyító hatás tízszeres, vagyis az autós úgy érzi, kocsija előtt és mögött 8–10 méternyi területhez van joga. Ha bevágnak elé, még ha nem veszélyesen is, az illető sokszor valóságos fiziológiai változáson esik át, dühbe gurul, sőt akár neki is esik a másiknak. Ez a „közúti dühöngés”. Hasonlítsuk össze ezt az esetet azzal, amikor ugyanez az ember a liftbe száll be, és eléje lép valaki, megsértve személyes területét. Ilyen körülmények között a „leelőzött” általában bocsánatkérően

reagál, és előreengedi a másikat – egészen másképp, mint az úton, ha elébe vágnak.

*Az autóban sokan azt hiszik, láthatatlanok.
Intim testrészt vagy ruhadarabot is megigazítanak
magukon mindenki szeme láttára.*

Némelyek számára a kocsi valamiféle védőburok, amelyben elbújhatnak a világ elől. A kisebb személyes terű olaszokat sokszor éri az a vád, hogy nyomakodnak, tolakodnak az autópályán, vagyis közelebb mennek a többiekhez, mint amennyire más kultúrában ez elfogadott.

Egy kis teszt

Nézzük meg a következő illusztrációt, és a szereplők közti távolság alapján döntsük el, milyen koreográfiákról lehet szó. Néhány egyszerű kérdés, valamint a két ember további megfigyelése elvezet a helyes megoldáshoz, és segít elkerülni a téves következtetéseket.



Ki kicsoda, és honnan való?

Az alábbi föltevések bármelyike szóba jöhet:

1. Mindketten nagyvárosiak, és a férfi bizalmasan közeledik a nőhöz.
2. A férfi, akinek szűkebb az intim zónája, akaratlanul átlépi a nő intim zónájának határát.
3. A nő olyan kultúrából való, ahol szűkebb az intim zóna.
4. A pár érzelmileg közel áll egymáshoz.

Összefoglalás

Tartsuk tiszteletben mások személyes terét, mert ez befolyásolja, mennyire számíthatunk elfogadásra vagy elutasításra. Titokban mindenki ellenszenvez a jópofáskodóval, aki mindenkit hátba vereget, és beszélgetés közben folyton hozzáér a partneréhez. Sok tényezőtől függ, ki milyen távolságot tart másoktól, ezért minden szempontot érdemes mérlegelni, mielőtt bármilyen következtetést levonnánk.

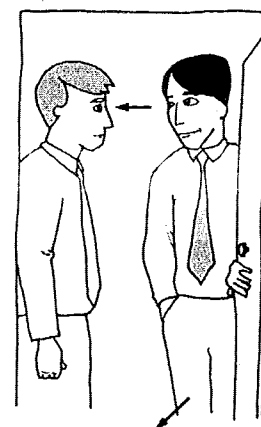
10. fejezet

A TEST ARRA MUTAT, AMERRE AZ AGY MENNI AKAR



Megesik, hogy a test erre megy, az agy pedig arra

Mindnyájunkkal megtörtént már, hogy úgy éreztük, beszélgetőpartnerünk a legszívesebben másutt volna, holott látszólag jól érezte magát a társaságunkban. Ha ilyenkor fénykép készülne az illetőről, azon két dolog tűnne fel: egyrészt hogy az arca felénk fordul, mosolyog, bólogat, másrészt viszont a teste és a lába elfelé mutat, másvalaki vagy a kijárat irányába. Amerre a test vagy a láb mutat, tulajdonosa arra menne szívesebben.



A jobb oldali férfi menni akar

Az előbbi rajzon lévők az ajtóban beszélgetnek. A bal oldali férfi próbálja magára vonni a másik figyelmét, de az inkább arrafelé igyekszik, amerre a teste mutat, jóllehet feje a partner felé fordul, s így nyugtazza jelenlétét. Érdemleges beszélgetés csak akkor alakulhat ki, ha a jobb oldalon álló a testével is a másik felé fordul.

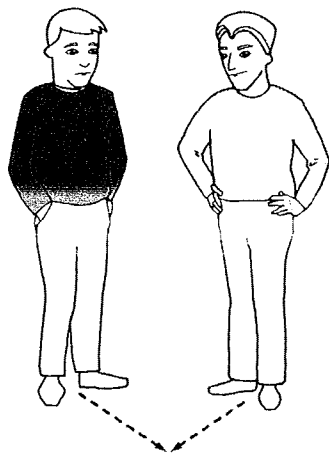
Személyes találkozás alkalmával, ha valaki eldöntötte, hogy véget vet a beszélgetésnek, és távozik, testét vagy lábfejét a kijárat felé fordítja. Ha partnerünkön ezt látjuk, akkor vagy föl kell csigáznunk az érdeklődését, aktivitását, vagy magunknak kell berekesztenünk a beszélgetést – így a kezünkben marad a gyepelő.

Mit árul el a beszélgetők teste által bezárt szög?

1. Nyitott pozíció

Korábban említettük, hogy az emberek közti távolság az egymás iránti érdeklődés, illetve a köztük lévő viszony függvénye és ezért mutatója. Az is támpontot ad magatartásuk és kapcsolatuk megítéléséhez, hogy milyen szögben helyezkednek el egymáshoz képest.

A legtöbb állat, ha összecsapásra készül a másikkal, szemből közelít. Ha a másik elfogadja a kihívást, ő is szembefordul. Ugyanez érvényes az emberre is. Ha viszont az állat támadási szándék nélkül csak szemügyre akarja venni a másikat közelebből, akkor oldalazva közeledik, ahogy a szelíd kutya. S ez az embernél is így van. Ha valaki nagy meggyőződéssel ad elő valamit, s közben egyenes tartással pontosan



45 fokos szögben állnak, mert ki-ki kerti az agresszív hatást

szembefordul hallgatójával, azt a másik fél erőszakosnak érzékeli. Ha ugyanazt és ugyanúgy mondja, de nem áll szemtől szemben, hanem testét kissé elfordítja a hallgatótól, akkor is magabiztos és célratörő benyomást kelt, de nem hat erőszakosnak.

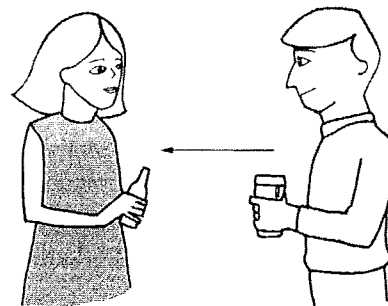
Barátságos találkozás alkalmával az erőszakosság benyomását kerülendő 45 fokos szögben szoktunk megállni egymáshoz képest, s ezáltal tekintetünk iránya éppen derékszöget zár be.

A képen látható két ember egy harmadik pont felé néz, mellyel így képzeletbeli háromszög alakul ki. Ez az elhelyezkedés azt jelzi, hogy békés beszélgetés folyik köztük, s egymás tükrözése hasonló státusukra utal. A háromszög alak egyúttal invitálás is egy harmadik személynek, hogy csatlakozzon az eszmecseréhez. Ha egy negyediket is bevesznek, akkor négyzet formálódik, ha egy ötödiket, hatodikat is, akkor vagy kör, vagy két új háromszög.

Szűk helyen, például liftben, zsúfolt buszon vagy metrókocsiban, ahol a testünket nem tudjuk elfordítani az idegenektől, a fejünket fordítjuk el.

2. Zárt pozíció

Ha két ember meghitten akar beszélgetni, testüket egymáshoz képest 0 fokos szögbe állítják, magyaráz szembeállnak egymással. Ha egy férfi meg egy nő azt szeretné, hogy a másik csakis rá figyeljen, akkor ezt a helyzetet választja, és ha tetszeni akar, persze más udvarlási gesztusokat is bevet. A férfi nemcsak odafordul a nőhöz, hanem közelebb is megy hozzá, átlépi személyes zónája határát. A közeledés elfogadásához a nőtől elég annyi, ha megmarad a szembefordulásnál, és hagyja, hogy a férfi belépjen az intim terébe. A zárt helyzetben álló két ember között kisebb a távolság, mint a nyitott formációban állók között.



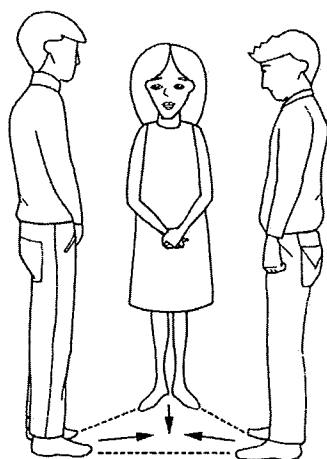
Teljes szembefordulás zárt pozícióban: kísérelt a közönség rabul ejtésére

Ha az érdeklődés kölcsönös, akkor az udvarlás fenti megnyilvánulásain kívül tükrözik is egymás gesztusait, és fokozzák a szemkontaktust. A zárt pozíciót ellenségeskedő felek is használhatják, mégpedig kihívásnak.

A kutatás azt mutatja, hogy a férfiak elsősorban a szemből jövő támadástól félnek, ezért jobban feszélyezi őket a szemből érkező közeledés, míg a nők inkább a hátuk mögül jövő támadástól, ezért jobban zavarja őket a hátulról jövő közeledés. Ezért sose álljunk szorosan egy frissen megismert férfi elé. Férfitől agressziónak értelmezi, nőtől szexuális felszólításnak. Férfi nőhöz szemből közeledjen, azután 45 fokos szögben helyezkedjen el mellette.

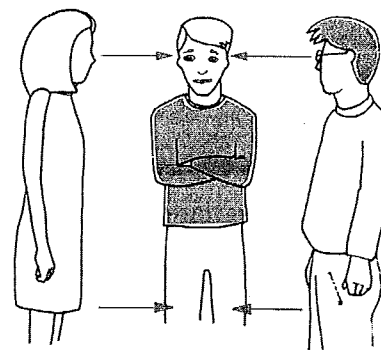
Hogyan zárunk ki valakit?

A következő kép azt illusztrálja, hogy az első két ember *nyitott pozíciója* szinte hívogatja a harmadikat, hogy vegyen részt a beszélgetésben.



A nyitott, háromszögű elhelyezkedés hívogatja a harmadik résztvevőt

Ha zárt pozícióban álló két emberhez oda akar lépni egy harmadik, ez csak akkor sikerül, ha a másik kettő úgy helyezkedik, hogy hármójuk teste háromszöget formázzon. Ha az első kettő nem látja szívesen a harmadikat, megmaradnak a zárt helyzetben, csak fejük odafordításával, esetleg csukott szájas mosollyal nyugtázzák a harmadik jelenlétét.

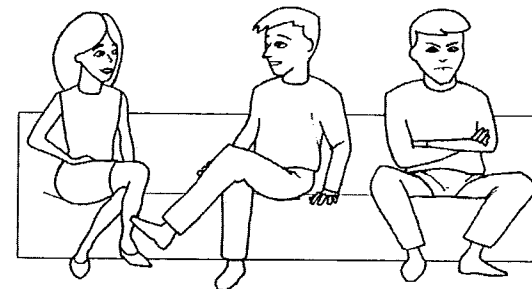


Fel is út, le is út.
A páros nem látja szívesen a harmadikat

Ha hárman háromszög alakzatban kezdenek beszélgetni, előfordul, hogy egy idő után ketten ki akarják zárni a harmadikat, s ezért zárt pozíciót vesznek föl. Ilyenkor a harmadik jobban teszi, ha odébbáll, hogy ne érezze magát kényszerben.

Odafordulás ülő helyzetben

Ha ültünkben úgy tesszük keresztbe a lábunkat, hogy térdünk valaki felé mutat, az az érdeklődés vagy az elfogadás jele. Ha ő is érdeklődik, ugyanúgy veti keresztbe a lábát, s ahogy a kapcsolat alakul, a két fél tükrözni kezdi egymás mozdulatait és gesztusait.



Az odafordulás nyomán kialakul a páros, és kirekesztődik a jobb oldalon ülő férfi

A fenti kép két bal oldali szereplője zárt pozíciót hozott létre, s ezzel kizárta a jobb felől ülő férfit. Az illető csak úgy tudna bekapcsolódni a beszélgetésbe, ha széket húzna a pár elé, és megpróbálna háromszöget kialakítani, vagy más módon törné meg a kettős zárt helyzetét. Ám minden jel arra mutat, hogy ők inkább azt szeretnék, ha hosszú sétára menne.

Összefoglalás

Nem sokan törődnek vele, miképp befolyásolja mások magatartását és reakcióit a test mutató szerepe. Ha azt szeretnénk, hogy mások fesztenül érezzék magukat velünk, alkalmazzuk a 45 fokos, nyitott pozíciót, de ha nyomást akarunk gyakorolni valakire, forduljunk szembe vele. A 45 fokos helyzetben a partner nem érez részünkről pressziót, szabadon gondolkodhat és mozoghat. Ne közelítsünk férfihez teljesen szemből, nőhöz hátulról.

A testirány-pozíciók megtanulásához kell némi gyakorlás, de előbbutóbb természetessé válnak. Mindennapos találkozásaink során úgy tethetjük magunkat kellemessé mások számára, ha a test odafordulását pozitív gesztuscsoportokkal kombináljuk: nyitott karral és tenyérrel, előredőléssel, a fej félrehajtásával és mosollyal. Így a meggyőzés is könnyebben megy.

II. fejezet

HOGYAN MONDJA EL A LÁB, MIT AKAR AZ AGY?



Mark széles terpeszben ült, nyakkendőjét simogatta,
a sőtartót pörgette a markában. Nem vette észre,
hogy a lány vagy húsz perce úgy ül, hogy keresztbe vetett
lába elfordul tőle, és a kijárat felé mutat

Minél távolabb esik egy testrész az agytól, annál kevésbé tudjuk, mit csinál. A legtöbb ember például tudja magáról, milyen arcot vág, bizonyos arckifejezéseket még be is lehet gyakorolni, mondjuk, hogy „bát-
ran”, esetleg „helytelenítően” nézzünk, „mosolyogjunk” vagy „jó képet
vágjunk valamihez”, például ahhoz, hogy nagymamától megint valami
szörnyű alsóneműt kaptunk a születésnapunkra. Az archoz viszonyítva
már kevésbé tudjuk, mit csinál a kar, a kéz, még kevésbé, mit a mell-
kas és a has, legkevésbé pedig annak vagyunk tudatában, mit csinál
a láb, főleg a lábfej.

Ez azt jelenti, hogy a lábszár és a lábfej fontos információkat szol-
gáltat a megfigyelőnek az ember lelkiállapotáról, hiszen a legtöbbünk-
nek fogalma sincs, mit csinál vele, és eszünkbe se jut, hogy műgesztu-
sokra használjuk, mint az arcunkat. Megesik, hogy az arc higgadtságot

és önuralmat sugároz, a láb meg közben ütemesen dobog vagy böködi a levegőt, jelezve, hogy gazdája nagyon is ideges, mert nem tud elszabadulni.

*Ha a láb helyben jár, vagy a levegőt tapossa,
akkor valójában az agy próbál menekülni.*

Divatosan járunk?

Abból, hogy valaki hogyan lengeti a karját járás közben, sokat megtudhatunk az egyéniségéről – vagy arról, milyennek akarja mutatni magát. A fiatal, egészséges, életerős ember gyorsabban jár, mint az öregebb, karja ezért elől-hátul magasabbra lendül, olykor már úgy fest, mintha menetelne. Ennek részben a gyorsabb tempó és az izmok nagyobb rugalmassága az oka. A katonák menetelése is azért ilyen járáskarikatúra, hogy kidomborítsa a hadfiak fiatalosságát és életerejét. Sok politikus és közszereplő is rászokott a nagy lépésre, a lendületes járásra, hogy energikus mivoltát fitogtassa – egyre elterjedtebb köztük ez a stílus.

A lábfej nem hazudik

Abban a kísérletsorozatban, melyben a hazugságról árulkodó testbeszédjeleket vizsgáltuk, azt tapasztaltuk, hogy hazugság közben mindkét nem képviselői sokkal többet mozgatták a lábukat, mint egyébként. Az arckifejezését és a kezét a legtöbbjük képes volt kontrollálni, de szinte senki nem tudta, mit csinál a lába. Paul Ekman pszichológus is megerősítette, hogy hazudozás közben fokozódik a test alsó felének mozgása, sőt megtoldotta azzal, hogy a hazugság leleplezése is könnyebb, ha a megfigyelő az egész testet látja. Talán ezért kedvelik a felső vezetőket a tömör íróasztalt, amely takarja testük alsó felét?

*Ha nem tudjuk, hazudnak-e nekünk
vagy igazat mondanak, nézzünk be az asztal alá.*

Mire való a láb?

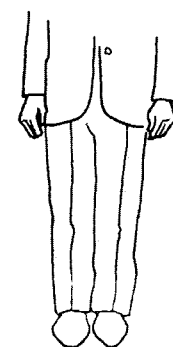
Lábunk két célt szolgál: hogy odamenjünk, ahol az élelem van, vagyis hogy eljussunk oda, ahová akarunk, és hogy elfussunk a veszély elől, azaz eltávolodjunk attól, amit nem akarunk. Ezért a láb használatának módja leleplezi, hová szeretne menni az ember, s beszélgetés közben is megmutatja, menne vagy maradna-e inkább az illető. A nyitott, nem keresztezett lábpozíciók nyitott vagy domináns attitűdre utalnak, míg a keresztező pozíciók zártságra vagy bizonytalanságra.

Az a nő, akit nem érdekel a jelen lévő férfi, összefonja karját a mellén, és keresztbe tett lábát a férfitől elfordítva testnyelven azt üzeni neki: kár a gőzéért – szemben azzal a nővel, aki nyitott testhelyezettel jelzi érdeklődését.

A négy fő állópozíció

1. Vigyázállás

Szertartásos, érzelmileg közömbös testhelyzet, vagyis nem mutat se maradási, se távozási szándékot. Férfi-nő találkozás esetén általában inkább a nők választják, s az összezárt láb azt jelzi, hogy nincs közölnivalójuk. Tanár előtt áll így a nebuló, feljebbvaló előtt a katona, koronás fő előtt a közember, főnök előtt a beosztott.

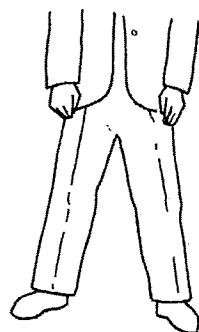


Vigyázállás

2. Terpeszállás

Főleg férfigesztus, és tulajdonképp ágyékmotogató álló helyzetben. A láb mintha a földbe gyökerezne, vagyis azt üzeni, hogy esze ágában

sincs távozni. Férfiak alkalmazzák dominanciajelzés gyanánt, mert reflektorfénybe helyezi a nemi szervet, s így macsó megjelenést kölcsönöz.



Ágyékmutoztatás – a férfiasság kidomborítása

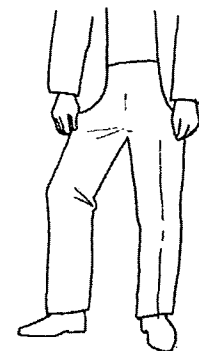
Sportmérkőzések félidejénél látni ebben a pózban a férfi játékosokat: körbeállva igazgatják nadrágjuk belsejét. Nem visketésről van szó, hanem a férfiasságukra hívják fel a figyelmet, s a közös és azonos tevékenység erősíti a csapatösszetartást.



Kemény fiúk!

3. Egyik láb elől

A testsúly az egyik csípőre helyeződik, s az egyik láb előre mutat. Renaissance festményeken szívesen ábrázolták ebben a pozícióban az előkelő férfiakat.



Egyik láb elől
– arra mutat, amerre az agy menni akar

Ez a testtartás értékes információt nyújt az illető elsődleges szándékairól, az elől lévő – vezető – láb ugyanis arrafelé mutat, amerre agyunk menni szeretne, s a testhelyzet olyan, mintha már indulnánk is. Csoportszituációban a vezető láb a számunkra legérdekesebb vagy legvonzóbb személy felé mutat, ám ha mehetnénkünk van, akkor a legközelebbi kijárat felé.

4. Lábkeresztezés

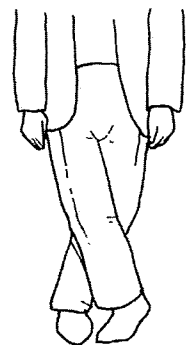
Ha legközelebb sok résztvevős összejövetelen vagyunk, észre fogjuk venni, hogy némelyek összefont karral és keresztbe tett lábbal álldogálnak. Ha alaposabban szemügyre vesszük őket, az is feltűnik majd, hogy messzebb állnak egymástól, mint a szokásos társadalmi távolság.



Álló lábkeresztezés

Zakójuk vagy kabátjuk be van begombolva. Így áll a legtöbb ember, ha olyanök közé kerül, akiket nem nagyon ismer. Ha beszélgetni kezdünk velük, kiderül, hogy egyikük vagy akár mindnyájuk számára ismeretlen a többi.

Míg a nyitott helyzetű láb nyíltságot vagy dominanciát mutat, a keresztbe tett láb elzárkózó, megadó vagy védekező attitűdöt, mert jelképesen elzárja a nemi szervhez vezető utat.



Olló, vagyis „nem nyilatkozom”.
De elmenni sincs szándékában

Nők esetében az *olló* és a *lábkeresztezés* kétféle üzenetet hordoz: egyrészt hogy maradni akar, nem elmenni, másrészt hogy belépni tilos. Ha férfi veszi fel ezt a testtartást, nála is azt jelenti, hogy maradni akar, de egyúttal nem szeretné, „ha érzékeny pontján megrúgnák”. A szét-tárt láb fitogtatja a férfiasságot, az összezárt láb védelmezi. A férfi, ha olyan férfiak társaságában van, akiket magánál alacsonyabb rangba sorol, akkor helyénvalónak érzi az ágyékmutoztatást, ha viszont feljebbvalók között, akkor ez a gesztus kihívásnak minősül, és az illetőt sebezhetővé teszi. A vizsgálatok azt mutatják, hogy aki önbizalomhiányban szenved, az keresztbe teszi a lábát.

A szét-tárt láb a magabiztos férfi jelvénye,
az összezárt láb a zárkózotté.

Képzeljünk el most egy másik álldogáló csoportot, melynek tagjai nem fonják össze a karjukat, tenyerük látható, zakójuk kigombolva, arckifejezésük fesztelen, testsúlyuk kissé hátrább tolt egyik lábukon, míg a

másik láb a többiek felé mutat. Mindenki gesztikulál, és át-átlépi a többiek személyes terének határát. Az alaposabb vizsgálatból kiderül, hogy ezek az emberek barátok, de legalábbis személyes ismerősök. Lehet, hogy a zárt kar- és lábtartású első csoport tagjainak arckifejezése és beszélgetése is könnyed és fesztelen, ám az összefont kar és a keresztbe tett láb arról árulkodik, hogy nem annyira oldottak és magabiztosak, mint amilyennek látszani igyekeznek.

Próbáljuk ki a következőt. Menjünk oda egy csoporthoz, amelyben senkit sem ismerünk, fonjuk össze karunkat, lábunkat, és vágjunk komoly arcot. Hamarosan azt észleljük, hogy a csoport tagjai sorra ugyanezt a tartást veszik fel, s így is maradnak, míg mi, az idegen, el nem megyünk. Ha egy kis távolságból visszanezünk, meglátjuk, hogy lassan mind visszaállnak eredeti, nyílt testhelyzetükbe.

A lábkeresztezés tehát nemcsak elárulja a negatív, védekező attitűdöt, de bizonytalanoknak is mutatja gazdáját, és másokból is ilyen reakciót vált ki.

Hogyan nyitunk?

Ahogy valaki lassan oldódik egy csoportban, és megismerkedik a többiekkel, egy sor jellegzetes mozgásformán megy végig, ami elvezet a zárt kar- és lábfonástól a laza, nyitott testhelyzetig. Ez az álló helyzetű nyitás mindenütt ugyanazt a koreográfiát követi.



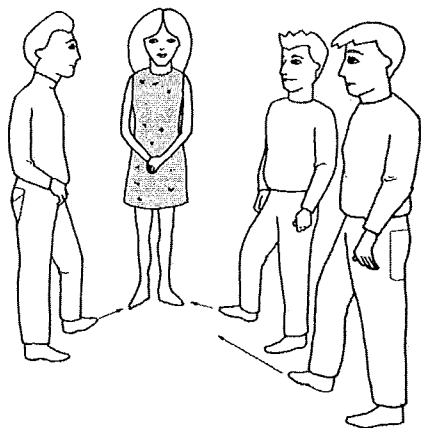
Bizonytalanok, óvatosak egymással

Nyitottság, elfogadás

A kezdet a zárt testtartás: kar és láb egyaránt keresztben (előző oldal, bal oldali ábra). Ahogy a felek lassan összelebegnek egymással, és kialakul valamiféle kapcsolat, előbb a lábkeresztelés oldódik, s a két lábfej vigyázz helyzetben egymás mellé kerül. Ezután a felül lévő kar enged, beszéd közben olykor felvillan a nyitott tenyér is, s a két kar végre nem képez korlátot. Ehelyett esetleg kívülről fogja meg a másik kart, s *félkaros korlátot* formál. Ezután mindkét kar enged, az egyik gesztikulál vagy a csípőre kerül, esetleg a zsebbe. Végül *egyik lábbal kis-sé előrelépünk*, ami a másik fél elfogadását jelzi (jobb oldali ábra).

A lábfej mint mutatópálca

A lábfej nemcsak azt mutatja meg, merre indulna az agy, hanem azt is, kit tartunk a legérdekesebbnek, a legvonzóbbnak. Képzeld el, hogy társaságban vagyunk, s látjuk, hogy három férfi meg egy nő áll egy csoportban. A beszélgetést szemlátomást a férfiak uralják, a nő csak hallgat. Aztán észrevesszük, hogy mindhárom férfi lábfeje a nő felé mutat.



A lábfej jelzi,
mi jár a fejben

Ezzel az egyszerű nonverbális jellel tudatják a férfiak, hogy érdekli őket a hölgy. A nő tudat alatt észleli ezt a jelet, s alighanem egész addig a férfiak között marad, míg megkapja ezt a figyelmet. Zárt lábbal áll (tehát semleges), de lehet, hogy végül egyik lábfejét a felé a férfi felé fordítja, akit a legérdekesebbnek talál.

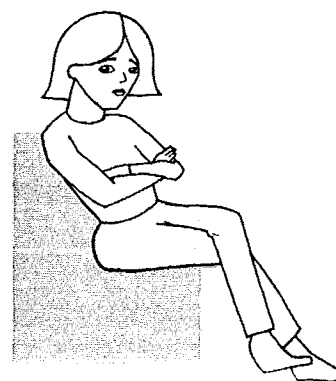
Keresztbe tett láb, európai stílus

Az egyik lábat – az emberek 70 százaléka a balt – szolidan átvetjük a másikon. Európában és Ázsiában így szokás keresztbe tenni a lábat.



Európai/ázsiai stílus

Aki kezét-lábát keresztelve ül, az érzelmileg elzárkózik a beszélgetés elől, ezért valószínűleg hiábavaló lenne győzködni.

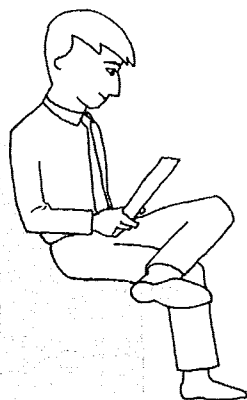


Nem mutat hajlandóságot
semmilyen kommunikációra

Az üzleti életben azt tapasztaltuk, hogy aki így ül, az rövidebb mondatokban beszél, több ajánlatot utasít el, és kevesebbre emlékszik az elhangzottakból, mint aki nyitott kar-láb helyzetet vesz föl.

Az amerikai négyes

Ez a 4-est formázó testhelyzet – tehát az alsó lábszár vagy a boka felrakása a másik térdre – nem más, mint az ágyékmutoztatás ülő változata, minthogy a nemi szervet helyezi reflektorfénybe. Amerikai férfiak, illetve más, amerikanizálódó kultúrák fiataljai között általános, például Szingapúrban, Japánban és a Fülöp-szigeteken. Üzenete a konfrontálódás, a rivalizálás. A genitáliák fitogtatását a csimpánzok és a kisebb majmok is alkalmazzák agresszió esetén, mert ezzel elkerülhető a komolyabb verekedés. Az emberszabásúak hímei azt tekintik győztesnek, aki a legimpozánsabbat mutatja be. Ausztráliában és Új-Zélandon az *európai lábkeresztelés* és az *amerikai négyes* egyaránt szokásos. A második világháború idején a németek rögtön kipécézték, ha valaki amerikai módon tette keresztbe a lábát, mert ez elárulta, hogy az illető nem német, vagy hogy huzamosabb ideig az Egyesült Államokban élt.



Az amerikai négyes nem tánc, hanem a vitakészség jele

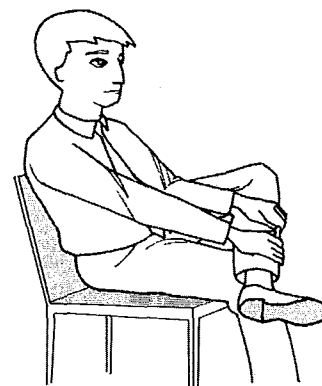
Az idősebb generáció tagjai közt Európában ma sem szokásos az amerikai négyes, de meglehetősen elterjedt különféle más kultúrákban – Oroszországban, Japánban, Szardínián és Máltán –, ahol a fiatalabb nemzedékek már rászoktak az amerikai filmre és tévére, és utánozzák az ott látottakat. Aki így ül, azt nemcsak dominánsabbnak tekintik, hanem lazábbnak és fiatalosabbnak is. A Közel-Kelet és Ázsia bizonyos részein azonban nem illik így ülni, mert így látható a cipő talpa, amely a piszokban jár.

Nadrágos nőket is látni néha ebben az ülő pózban, de általában csak női társaságban, mert férfiak jelenlétében vagy túlférfias lenne, vagy kihívó.

Megfigyelések azt mutatják, hogy amikor végleges döntést hozunk, többnyire mind a két talpunk a földön van. Az amerikai négyes pozícióban ülő ügyfelet ezért nem könnyű döntés elé állítani.

Amerikai négyes lábmarkolással

Van, aki négyes számot formázó helyzetét egyik vagy mindkét kezével rögzíti is. Ez arra mutat, hogy nem egyszerűen rivalizáló hangulatban van, hanem nyakas, konok egyéniség, aki a sajátjától eltérő minden véleményt eleve visszautasít.

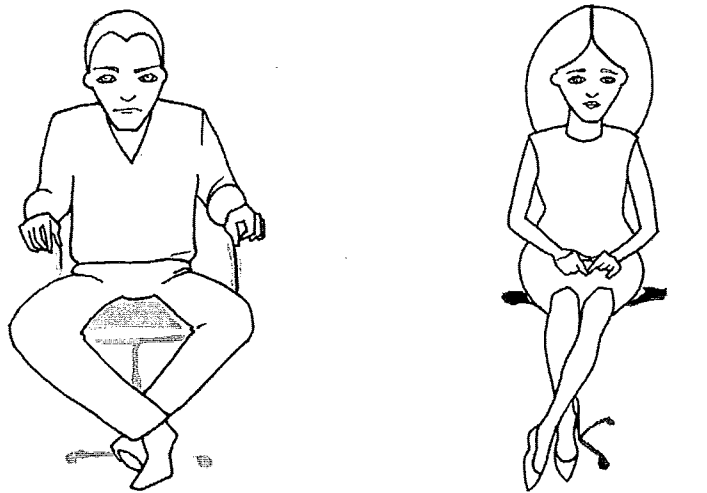


Lábmarkolás:
konok konfrontáció

Bokakulcsolás

A bokakulcsolás férfi változatához sokszor párosul a térdre helyezett, ökölbe szorított kéz vagy a székkarfa megmarkolása, valamint az ágyékmutoztatás (lásd lejjebb). A női változat kissé más: a térd összezárul, a lábfejek lehetnek oldalt, a két kéz a combon, egymás mellett vagy egymáson pihen.

Több mint három évtizedes interjúvolási és kereskedői gyakorlataink során azt figyeltük meg, hogy ha az interjúalany összekulcsolja a bokáját, lelkiileg tulajdonképpen az ajkát harapdálja. A gesztus tehát valamilyen negatív érzelem – bizonytalanság, félelem – visszafojtásáról árulkodik.



A bokakulcsolással a nők csökkentik a lábukkal elfoglalt teret,
a férfiak növelik

Ügyvédekkel folytatott együttműködésünk alatt szerzett tapasztalataink szerint a tárgyalás előtt a bírósági folyosón várakozó vádlottak, illetve alperesek között háromszor gyakoribb a szorosan összekulcsolt boka, mint a felperesek között – ez az indulatok féken tartásának igyekezetét jelzi. 319. fogorvosi páciensre kiterjedő vizsgálatunkból az derült ki, hogy 88 százalék azonnal összekulcsolja a bokáját, mielőtt beül a fogorvosi székbe. A betegek a fogászati rutinellenőrzés tartamának 68 százalékát tűrik összekulcsolt bokával, míg az injekcióadás idejének 98 százalékát.

Az adóellenőr jelenlétében többen ülnek összekulcsolt bokával, mint a fogorvosnál.

Kormányhivatalokban és rendfenntartó szervezeteknél – rendőrségnél, vámőrségnél, adóhivatalban – végzett vizsgálataink szerint kihallgatás közben a legtöbben összekulcsolják a bokájukat, ám ennek legalább annyira valószínű oka a félelem, mint a bűntudat.

A humánerőforrás-szakma területén azt tapasztaltuk, hogy a felvételi

beszélgetés valamely pontján a legtöbb jelentkező összekulcsolja a bokáját, ami azt jelzi, hogy visszafog valamilyen érzelmi reakciót. Nierenberg és Calero úgy találta, hogy ha tárgyalási helyzetben kulcsolja össze a bokáját az egyik fél, akkor értékes engedmény lehetőségét hallgatja el. Azt is kidrítették, megfelelő kérdezői technikával el lehet érni, hogy a bokakulcsolás kioldódjon, s az illető felfedje az engedmény mi-
benlétét.

Az érzéseket firtató pozitív kérdésekkel sokszor sikerül feloldani a partner bokakulcsolását.

A bokakulcsolás tanulmányozásának kezdeti szakaszában azt tapasztaltuk, hogy a kérdezős módszer meglehetősen jó – 42 százalékos – eredménnyel érte el, hogy a jelentkezők feladják a bokakulcsolást. Azt is megfigyeltük, hogy ha a kérdező az íróasztalt megkerülve leült a jelentkező mellé – vagyis lebontotta az íróasztal emelte korlátot –, ez is oldotta a jelentkezők feszültségét és a bokakulcsolást, s nyílt, közvetlenebb hangnem alakult ki közöttük.

Egy ízben a telefonos ügyfélkapcsolatok jobbítása ügyében adtunk tanácsot egy vállalatnak, és találkoztunk azzal a munkatárssal, aki az ügyféltartozások beszedésének hálátlan feladatával foglalkozott. Figyeltük az illetőt: fesztelen hangon beszélt telefonon az adósokkal, ám bokája egyfolytában összekulcsolódott a szék alatt. Amikor velünk beszélgetett, nem így ült. Megkérdeztük, hogy érzi magát ebben a munkakörben. – Remekül! Nagyon szórakoztató – felelte. – Noha a fickó arca és hangja meggyőző volt, szavai és testbeszédjelzései ellentmondtak egymásnak. – Biztos? – kérdeztük. – Hallgatott egy pillanatig, szét-szedte összekulcsolt két bokáját, és nyitott tenyérrel ezt felelte: – Hát az az igazság, hogy megőrülök tőle! – És elmesélte, hogy mindennap rengeteg gorombaságot és agresszivitást kell végighallgatnia, úgyhogy megtanulta magába fojtani az indulatait, ha ügyféllel beszél. Azt is följegyeztük, hogy azok az ügynökök, akik nem szívesen használnak telefont, rendszerint összekulcsolják a bokájukat ültükben.

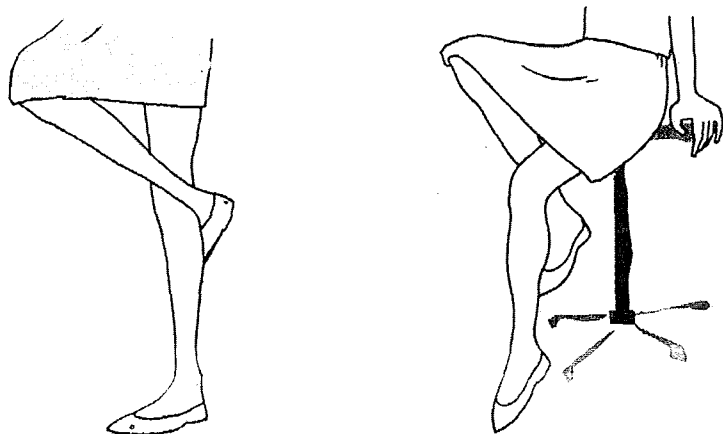
A rövid szoknya szindróma

A miniszoknyás nők nyilvánvaló és érthető okokból teszik keresztbe a lábukat, kulcsolják össze a bokájukat. Ám az évek során ez a póz sok nőnek a szokásává válik, és egyrészt feszélyezi őt magát, másrészt akaratosan negatív üzenetet küld másoknak, akik ezért óvatosan közelítenek.

A miniszoknya megközelíthetlenné teheti a nőket.

Lábfonás

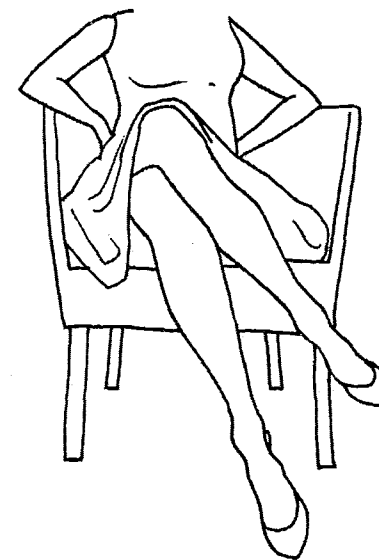
Ez a szinte kizárólag női gesztus a bátortalan, félszeg, félénk nők és másodállású gumie emberek védjegye. Bármilyen fesztelennek látszik a felsőtest, ha az egyik láb teljesen ráfonódik a másikra, az arra utal, hogy tulajdonosa, akár egy ijedt teknős, behúzódott a páncélja mögé. Hogy ezt a lakatot kioldjuk, kedves, barátságos, de visszafogott közeledés kell.



A lábfonás bátortalanságról, félszegről tanúskodik

Majdnem párhuzamos láb

A láb és a csípő felépítése miatt leginkább csak nők tudnak így ülni, ezért ez a pozitúra a nőiesség kitüntetett jele. Nem meglepő, hogy lábtartás-értékelésünk férfi résztvevői 86 százalékban ezt ítélték a legvonzóbb női ülésné.

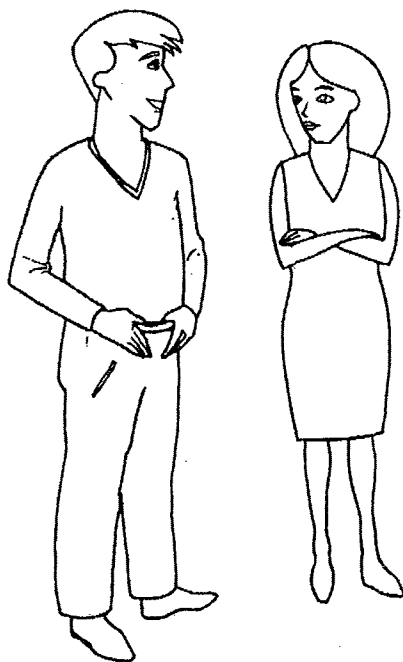


A férfiak kedvence: így ül a vonzó nő

Az egymásnak szoruló két láb egészségesebb, fiatalosabb látvány, s szaporodási szempontból ez vonzza a férfiakat. Illetlan- és modelltanfolyamokon erre az ülémódra tanítják a nőket. Nem tévesztendő össze azzal a gesztussal, melynek során a nő, ha olyan férfival van, aki tetszik neki, hol átveti egyik lábát a másikra, hol visszacseréli. Az utóbbi gesztus ugyanis arra irányul, hogy felhívja a férfi figyelmét a lábára.

Jobb láb előre, jobb láb hátra

Ha érdekel bennünket a beszélgetés vagy a jelen lévő személy, előrelépünk egyet, hogy csökkentsük a távolságot. Ha elzárkózunk vagy nem érdeklődünk, hátrahúzzuk a lábunkat, ülő helyzetben a szék alá.



A férfi nyomul: egyik láb elől + ágyékmotogató.
A nő vagy határozatlan, vagy nem nagyon lelkes

A fenti képen a férfi érdeklődést mutat a nő iránt, mégpedig tipikus férfi udvarló testbeszéddel: egyik láb elől, terpesz, ágyékmotogató, könyök kifelé, hogy egész teste nagyobbnak hasson, és nagyobb teret töltsön be.

A nő is tipikus, de elutasító női testbeszéddel él: összezárt láb, elforduló test, összefont kar, hogy minél kisebb teret foglaljon el. A fickó alighanem hiába erőlködik.

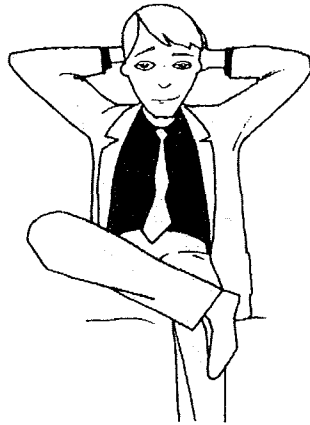
Összefoglalás

Lábunk nemcsak azt árulja el, hová szeretnénk menni, de azt is, kit kedvelünk, kit nem. Üzletemberek jelenlétében egy nő csak akkor tegye keresztbe a lábát, ha bő vagy térd alá érő szoknyát visel. A női comb látványa szinte minden férfi szemét magára vonja, s ezzel eltereli figyelmét a hölgy mondanivalójáról. Azt biztosan megjegyzik, kivel beszélnek, de hogy mit, azt nem nagyon. Sok nő azért hord rövid szok-

nyát az üzleti életben is, mert ezt sulykolja a média. A tévében a műsorvezető nők 90 százalékát rövid szoknyában, villogó lábszárral látni, mégpedig azért, mert a vizsgálatok szerint a férfi nézők így tovább nézik a műsort. Csakhogy ugyanezek a vizsgálatok arra is rámutatnak, hogy minél többet mutat a lábából egy nő, szavaiból annál kevesebbre emlékeznek a férfiak. A szabály tehát egyszerű: társaságban szép és jó a keresztbe vetett láb, de hivatalban, üzleti tárgyaláson kerülendő. Férfiakra, akiknek hivatalos dolguk van nőkkel, ugyanez érvényes: üljenek összezárt térddel.

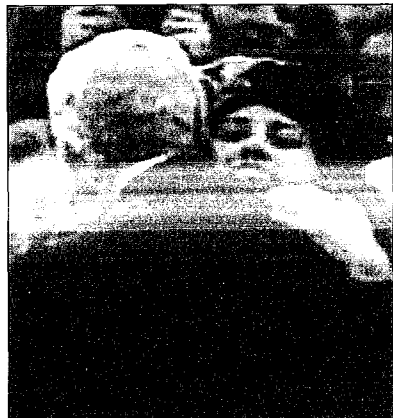
12. fejezet

A TIZENHÁROM LEGGYAKORIBB GESZTUS



Munkahelyen a nők leginkább ezt a gesztuscsoportot veszik rossz néven a férfaitól

Tudatosan ritkán gondolkodunk el azon, hogyan hat egy sor egyszerűnek látszó nonverbális jel, melyet a mindennapokban alkalmazunk. Ha összeölelkezünk, a legtöbben úgy hiszik, hogy az ölelkezést követő hátba veregetés a szeretet jele, s ezt gondolják a másik arca melletti le-



A legtöbben azért alkalmazzuk a vállveregetést, mert szabadulni akarunk az ölelésből. Az őszinte ölelkezők szorosan kapaszkodnak egymásba. Monica erősen szorítja Clintont, ő viszont szaporán veregeti Monica hátát

vegőbe cuppantásról is. Ámde az igazság az, hogy a hátba veregetés, akárcsak a profi birkózóknál, azt üzeni, hogy elég az ölelkezésből, engedj el. Amikor nincs nagy kedvünk az ölelkezéshez, de kénytelenek vagyunk, mert az előttünk lévők is így csinálták, sokszor már előre, a levegőben elkezdjük a hátba veregetést. A levegőbe cuppantás valójában a valódi csók helyett csattan el, mert ahhoz sincsen kedvünk.

Ez a fejezet azokat a leggyakoribb fej- és testgesztuscsoportokat taglalja, amelyekkel a mindennapi életben lépten-nyomon találkozunk.

Bólintás

A bólintás a legtöbb kultúrában igent, egyetértést jelent. Tulajdonképp szimbolikus, csökevényes meghajlásról van szó: az ember meghajolni készül, de aztán a főhajtásnál félbehagyja. A meghajlás behódoló gesztus, ezért a bólintás azt jelenti, hogy támogatjuk a partner álláspontját. A kutatások azt mutatják, hogy a süketen, némán és vakon született emberek is bólintással jelzik az igent, ami arra utal, hogy ez a megadó gesztus velünk születik.

Indiában az igent jobbra-balra görgetett fejjel, vagyis fejingatással jelzik. Az európaiakat, amerikaiakat ez zavarba hozza, mert ez a gesztus nekik azt jelenti, „talán igen, talán nem”. Mint már említettük, a bólintás Japánban sem okvetlenül jelenti azt, hogy „igen, egyetértek”, többnyire inkább azt, hogy „igen, értem”.

A bólintás eredete a behódolást jelentő meghajlás.

Az arab országokban a fölfelé irányuló egyetlen fejmozdulat nemet jelent, Bulgáriában pedig éppenséggel az a gesztus az „igen”, ami másutt a „nem”, vagyis a fejrázás.

Miért kell megtanulnunk bólogatni?

Sok ember nem tudja, milyen erőteljes meggyőző eszköz a bólogatás. A vizsgálatok azt mutatják, hogy ha a hallgató bólogat – rendszeres időközönként három-három bólintással reagál –, akkor a beszélő há-

rom-négyszer hosszabb ideig beszél. A bólogatás frekvenciája a türelem vagy a türelmetlenség jele is a beszélő számára. A lassú bólogatás a hallgató érdeklődését jelzi: ezt a beszélő fejtegetését kísérő, hármassával alkalmazott lassú bólítások tudatják. A sűrű bólogatás ezzel szemben azt közli a beszélővel, hogy eleget hallott, szeretné, ha a másik befejezné, vagy átadná a szót.

Hogyan ösztönözzünk megegyezésre?

A bólogatásnak kettős hatása van. Mivel a testbeszéd az érzelmek öntudatlan kivetülése, ha hozzáállásunk pozitív vagy helyeslő, beszéd közben önkéntelenül bólogatni kezdünk. Másfelől ha szándékosan bólogatunk, pozitív érzelmek ébrednek bennünk. Más szóval nemcsak a pozitív érzelmek váltják ki a bólogatást, hanem a bólogatás is a pozitív érzelmeket. Ez is a visszahatást példázza.

A bólogatás ragályos. Ha valaki ránk néz és bólogat, általában magunk is bólogatni kezdünk, még akkor is, ha nem okvetlenül értünk egyet a szavaival. A bólogatás kitűnő eszköz a kapcsolatteremtésre, a megegyezés és az együttműködés elősegítésére. Ha minden mondatunk végére ilyen megerősítő függelékeket biggyesztünk: „nem gondolja?”, „ugye?”, „hát nem?”, „el tudja képzelni?”, és közben mindketten bólogatunk, a hallgatóban pozitív érzelmek ébrednek, s így nő az esély, hogy megegyezésre jutunk.

A bólogatás elősegíti az együttműködést és a megegyezést.

Bólogassunk, miközben a partner a kérdésünkre válaszol, s miután befejezte, még bólítsunk vagy ötöt körülbelül egy másodperces időközökben. Mire elszámolunk négyig, újra beszélni kezd majd, s így további információhoz jutunk. Mindaddig, amíg szótlantul bólogatunk, és kezünket értékelő pozícióban az állunkra tesszük, nem kell megszólalnunk, s a fellépésünk nem tűnik vallatásnak. Míg hallgatunk, könnyedén simogassuk az állunkat, mert a kutatások szerint ez – mint már utaltunk rá – folytatásra ösztökéli a beszélőt.

Fejrázás

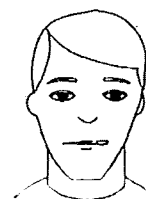
A fejrázás, amely általában nemet jelent, némely kutatások szerint velünk született gesztus, de az egyedfejlődés szakértői úgy vélik, ez a legelső gesztus, amit megtanulunk. Elméletük alapja, hogy az újszülött, ha eleget szopott, úgy hárítja el az anyamellet, hogy jobbra-balra forgatja a fejét. Hasonlóképpen a kisgyermek is a fejét rázza, ha már jóllakott, és ki akarja kerülni a feléje nyújtott kanalat.

A fejrázás egy szopási szokásból ered.

Amikor meggyőzni igyekszünk valakit, és egyszer csak közli, hogy egyetért, figyeljük meg, nem rázza-e a fejét. Aki azt mondja, „világos” vagy „meggyőző, amit mond” vagy „biztosan meg fogunk állapodni”, ám eközben a fejét rázza, az a pozitív szavak ellenére negatívan viszonyul az ügghöz, úgyhogy jó lesz vigyázni.

Nincs nő, aki hinne az olyan férfinak, aki rázza a fejét, miközben azt mondja, szeretlek. Amikor Bill Clinton a Monica Lewinsky-ügyben tartott kihallgatáson kimondta a híressé vált mondatot – „Nem volt szexuális kapcsolat azzal a nővel” –, nem rázta a fejét.

A fejtartás alapváltozatai



Semleges fejtartás

1. Az emelt fő

Három alapfejtartás van. Az első az *emelt fő*, amelyet akkor alkalmazunk, ha semlegesen viszonyulunk a hallottakhoz. A fej ilyenkor mozdulatlan, a beszélgetést olykor csak apró bólításokkal kíséri. Gyakori velejárója az archoz emelt kéz mint értékelő gesztus.

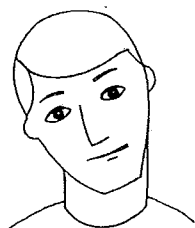
A főlsegett fej és áll fensőbbiséget, rettentetlenséget vagy arroganciát közöl. Az illető szándékosan fedetlenül hagyja a torkát, s ezzel a gesztussal megnöveli testmagasságát, aminek révén a szó szoros értelmében lenézheti a másikat. A főlsegett áll látványa a hatalommal és az agresszióval társul.



A dacosan fölemelt állú Margaret Thatcher

2. Félrehajtott fej

A *félrehajtott fej* a behódoló gesztusok egyike, mert szabadon hagyja a torkot és a nyakat, s kisebbnek, kevésbé fenyegetőnek láttatja az embert. Feltehetően abból a kisgyermekkorú gesztusból ered, amikor fejünket anyánk-apánk mellére-vállára hajtottuk, s a legtöbben – különösen a nők – öntudatlanul megértik megadó, minden fenyegetést nélkülöző üzenetét.



A félrehajtott fejjel fölkináljuk a sebezhető nyakat, s kisebbnek, megadóbbnak mutatkozunk

Az elsők között Darwin jegyezte föl, hogy az ember – akárcsak a kutya – félrehajtja a fejét, ha az érdeklődését felkelti valami. Sokszor ezt a gesztust használják a nők, hogy kinyilvánítsák érdeklődésüket a nekik tetsző férfi iránt, mert a legtöbb férfi számára vonzó a nem fenyegető, megadó nő.

A festők háromszor olyan gyakran ábrázolnak nőt félrehajtott fejjel, mint férfit, és a hirdetésekben is háromszor annyi a félrehajtott fejű nő, mint a férfi. Az emberek intuitív módon érzik, hogy a nyak felfedése a megadás jele. Férfiakkal folytatott üzleti tárgyaláson viszont mindig emelt fővel álljon-üljön egy nő.

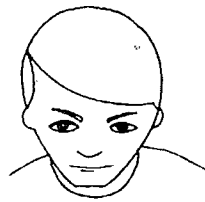


A legtöbb ember ösztönösen megérti a sebezhető nyak fölfedésének üzenetét

Ha beszédet vagy árubemutatót tartunk, érdemes figyelniük a hallgatóság fejtartását. Ha fejüket félrehajtják, előredőlnek, és állukat értékelő gesztussal tenyerükbe támasztják, akkor célt értünk. Ha mi hallgatunk másokat, félrehajtott fejünk és a bólogatás bizalmat kelt a beszélőben, eloszlatja veszélyérzetét.

3. Leszegett fej

Ha állunkat leszegettük, az negatív, kritikus vagy agresszív hozzáállást tükröz. A bíráló gesztuscsoportokhoz általában hozzátartozik a *leszegett fej*, így hát mindaddig gond van, míg a hallgató föl nem emeli vagy félre nem hajtja a fejét. Előadók és oktatók gyakran találják magukat



Leszegett fej:
helytelenítés vagy
levertség

szembe olyan közönséggel, melynek tagjai leszegett fejjel, keresztbe font karral ülnek.

A rutinos előadó nem hagyja annyiban a dolgot: mielőtt a tárgyra térne, megpróbálja feloldani és aktivizálni a hallgatóságot. Vagyis elérni, hogy fölemeljék a fejüket és részt vegyenek az eseményekben. Ha sikerrel jár, a továbbiakban a hallgatók félrehajtott fejjel fognak ülni.

Behúzzuk a nyakunkat

A fejünket olyankor húzzuk a vállunk közé, ha váratlan robaj ijeszt ránk, vagy ha attól félünk, a fejünkre esik valami, mert ez a testhelyzet némiképp óvja a nyakat, a torkot a sérüléstől. Személyes vagy üzleti környezetben ez a gesztus megadó bocsánatkérést jelez, ezért ahol magabiztosnak kell mutatkoznunk, rontja a hatást.

Ha érdekes tárgy vagy személy körül összeverődő vagy társalgó embercsoport mellett megyünk el, behúzzuk a nyakunkat, hogy kevésbé tűnjünk fel. Ilyen *behúzott nyakkal* járul a beosztott a főnök elé, s ez jelzi az erőviszonyokat két ember között.



Behúzott nyak:
összehúzzuk magunkat, hogy
ne sértsünk meg másokat

Nem létező pihék szedegetése

Ha valakinek más a véleménye, vagy kifogása van az elhangzottakkal kapcsolatban, gyakran pótcelekvéshez folyamodik, azaz látszólag semmitmondó gesztusokhoz, amelyek azonban arról árulkodnak, hogy magába fojt valamit. Ilyen gesztus a nem létező pihék szedegetése a ru-

háról. A piheszedegető általában elfordítja tekintetét a többiekre, miközben ezt a látszólag jelentéktelen, oda nem illő dolgot műveli. Gesztusa azonban az egyet nem értés ismert jele, s ez akkor is így van, ha az ellenkezőjét mondja.



A piheszedegető más
véleményen van,
de nem akarja kimondani

Kérdezzük meg nyitott tenyérrel: „Mit gondol?” Vagy: „Látom, van véleménye a dologról. Nem mondaná el?” – Dőljünk hátra nyitott karral, látható tenyérrel, és várjuk a választ. Ha az illető azt feleli, egyetért, de közben folytatja a piheszedegetést, akkor lehet, hogy direkterrebb módszerrel kell megpróbálnunk kideríteni rejtett fenntartásait.

Hogyan jelezzük, hogy készen állunk?

A küzdelemhez vagy az udvarláshoz minden állat nagyobbik igyekszik mutatni magát: a halak teleszívják magukat vízzel, a madarak a tollazatukat borzolják fel, a kutyák, macskák a szőrüket. A szőrtelen embernek már nincsen prémje, melynek felborzolásával impozánsabbá tehetné megjelenését, ha fél vagy dühös. De a horrorfilmről azt mondjuk, borsószik tőle a hátunk, aki idegesít bennünket, attól égnek áll a hajunk, akiért odavagyunk, annak láttán libabőrösek leszünk. Mindezek olyan reakciói a testnek, melyekkel nagyobbik igyekszünk látszani, mégpedig a bőrben lévő szőrmerevítő izmok segítségével, melyek nem létező szőrzetünket próbálják felborzolni. Szőrzet híján a modern ember kitalált magának egy olyan gesztust, amellyel testi valóját nagyobbik tüntetheti fel, és ez a *cspőre tett kéz*.



A hegyesen fölmeredő könyök azt jelzi, uralkodni akarunk, a testhez szorított könyök és a félrehajtott fej pedig azt, hogy behódolunk

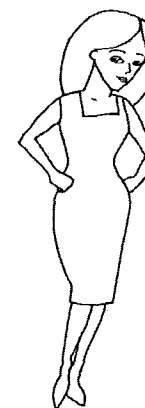
Csípőre tett kézzel felesel anyjával-apjával a gyerek, így várja versenyszámát az atléta, a menet kezdetét jelző gongot a boksoló, és így áll a férfi, ha szó nélkül akar szembeszállni a területére lépő másik férfivel. Minden ilyen esetben azt jelzi a csípőre tett kéz, hogy az illető kész a határozott fellépésre. Univerzális jelentése abból fakad, hogy az illető nemcsak nagyobbknak látszik, de a hegyes könyök kvázi fegyver, melynek fenyegetése megálljt parancsol a közeledőnek. A félig fölemelt kar harcckésziséget mutat – így állnak a cowboyok tűzpárbaj idején.

Ez a készenléti gesztusként is ismeretes testhelyzet azt közli, hogy határozott lépésre készülünk, s ezért mindenütt a világon enyhén agresszív üzenete van. Hívják törtető állásnak is, utalva a céltudatos személyiségre, aki tűzön-vízen át eléri, amit akar, s nem riad vissza semmitől. Nők jelenlétében szívesen állnak így a férfiak, hogy férfias keménységüket hangsúlyozzák.

.....
Csípőre tett kézzel nagyobb és feltűnőbb az ember,
mert nagyobb helyet foglal el.
.....

Ha pontosan akarjuk megítélni az illető szándékait, tekintetbe kell vennünk a körülményeket és a kéz csípőre tévése előtti egyéb testnyelvi jeleket is. Például hogy a zakója ki van-e gombolva és hátratulva a csípőjén vagy sem.

A begombolt zakós készenlét ugyanis frusztráltságra, burkolt indulatokra utal, míg aki kigombolja és hátratulja a zakót, az nyíltan agresszív, mert melle mutogatásával a rettenthetetlenségét demonstrálja. A jelzést megerősíti, ha mindehhez még terpeszben is áll, vagy a kezét ökölbe szorítja.



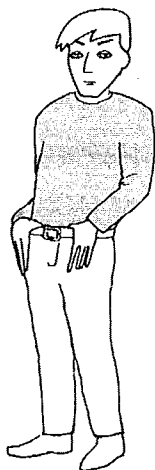
A manökenek azért teszik csípőre a kezüket, hogy vonzóbbá tegyék a bemutatott ruhát

Ezeket az agresszív, ugrásra kész gesztusokat a profi manökenek arra használják, hogy hangsúlyozzák, a rajtuk lévő öltözk az eltökélt, előretekintő, modern nő ruhatárába való. Néha csak az egyik kéz kerül a csípőre, a másik valamilyen más gesztust tesz. Az a nő, akinél mindezt a medence félrebillentése is kíséri, a termékenységre utaló csípő–derék arányt hangsúlyozza. A csípőre tett kéz férfiaknál és nőknél is az udvarlásigesztus-készlet része, mellyel ki-ki magára irányítja a figyelmet.

Cowboypozitúra

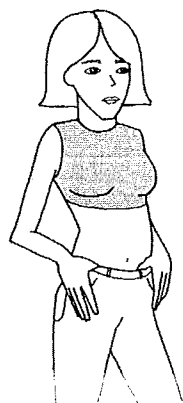
Derékszíjba vagy zsebbe akasztott hüvelykujj, mely a nemi tájakat keretezi – elsősorban azok a férfiak lépnek fel ezzel a mutatvánnyal, akik szexuálisan agresszívnek akarnak mutatkozni. A tévés westernfilmek leggyakoribb gesztusa kedvenc vadnyugati hősük férfiasságát hivatott demonstrálni.

A tréfásan *hosszú hüvelykujjú fickónak* elnevezett pozitúrájánál a kar készülségi helyzetben van, s a két kéz mutatópálca gyanánt emeli ki az ágyékot. Akkor alkalmazzák ezt a férfiak, ha a területüket védelmezik, vagy azt demonstrálják a férfitársnak, hogy nem félnek. Az emberszabásúak is használják ezt a gesztust, de derékszíj és nadrág nélkül.



Cowboypóz: az ujjak mutatják, mit kell észrevennünk

„Férfias vagyok, én dirigálok” – közli ez a portyázó férfiakra oly jellemző gesztus. Ha egy férfi ebben a pózban beszél egy nővel, ráadásul tág pupillával, és egyik lábfeje a nő felé mutat, a legtöbb nő átlát a szitán. Ez az egyik olyan gesztus, amellyel a férfiak többsége akaratlanul elárulja, miben sántikál.

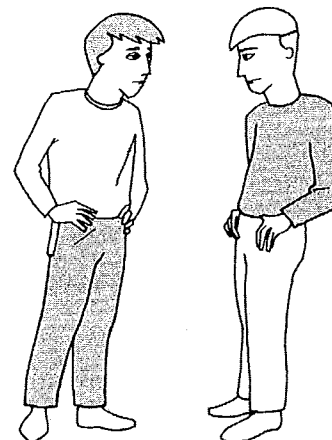


Szexuálisan magabiztos nő

Noha ez a gesztus elsősorban férfiakra jellemző, időnként a nadrágos, farmeros nők is alkalmazzák. A szexuálisan magabiztos nő, ha ruhában, szoknyában van, az övbe vagy a zsebbe akasztja be egyik vagy mindkét hüvelykujját.

Méretezés

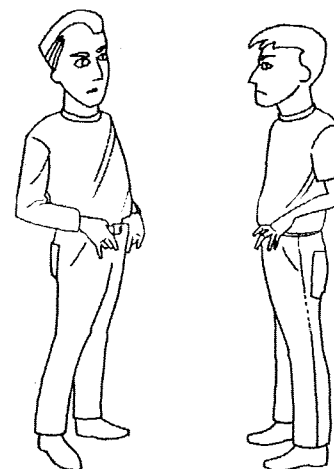
A következő illusztráció két férfit ábrázol, akik a jellegzetes csípőre tett kéz, illetve övbe akasztott hüvelykujj gesztus kíséretében méregetik egymást. Mivel egymástól elfordulva állnak, és testük alsó fele fesztelenséget mutat, joggal feltételezhetjük, hogy tudat alatt méregetik egymást, s a konfrontáció nem valószínű.



Méretezés

Lehet ugyan, hogy szavaik könnyedek és barátságosak, de igazán oldott hangulat csak akkor lesz, ha leengedik kezüket a csípőjükről, s nyílt taglejtésekkel vagy félrehajtott fejjel folytatják a beszélgetést.

Ha a két férfi szembefordul egymással, s lábuk terpeszben a földbe gyökerezik, akkor verekedésre lehet számítani.



Ez a gesztusegyüttes agresszív magatartást jelez

Szétterpesztett láb

Ez szinte kizárólag férfigesztus, melyet tekintélyszerezési célból az emberszabású majmok is alkalmaznak. A riválisok nem kockáztatják a testi összecsapást, hanem szétterpesztik a lábukat, s akié a legimpozánsabb kirakat, az lesz a főnök. Jobbára öntudatlanul ugyanezt csinálja az ember híme is, s az üzenet igen hatásos. Ha az egyik férfi él a *szétterpesztett láb* gesztussal, a többiek is átveszik – tükrözik –, hogy pozíciójukat megtartsák. Ha nők jelenlétében veszi fel az illető ezt a tartást, az igen rosszul hat, különösen hivatalos környezetben, mert a nők nem csinálhatják utána.

.....
Tárgyalási helyzetben a szétterpesztett lábú férfi
megfélemlíti a nőket.
.....

Sok nő ilyenkor úgy reagál, hogy lábát keresztbe teszi, karját összefonja, vagyis védekező állást vesz föl. A férfiaknak szóló irányelv világos: üzleti tárgyaláson maradjon egymás mellett a két láb. Egy nő, ha olyan férfival kerül szembe, aki rendszeresen él az ágyékmutoztatással, a legjobban teszi, ha nem reagál, ugyanis a védekező reakcióval ronthatja a pozícióját. Próbálja meg inkább, hogy az illető ölének beszél. Az ilyen megjegyzések: „Úgy látom, Bob, van egy jó érve” vagy „Sejtem már, honnan fúj a szél” általában móresre tanítják a fickót, s ha jókor hangzanak el, fergeteges nevetést válthatnak ki.

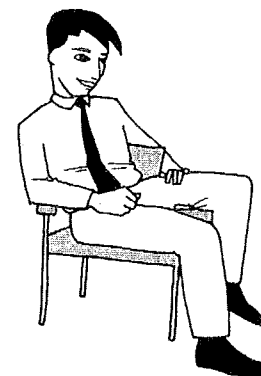
Láb a karfán

Ez a gesztus, melyet ismét főleg férfiak használnak, mert hozzátartozik a lábterpesz, nemcsak azt üzeni, hogy az illető a sajátjának tekinti a széket, hanem azt is, hogy hanyagul, agresszíven viszonyul a helyzethez.

Jellegzetes póz, ha két barát együtt röhögcsél, viccelődik – de képzeljük csak el, hogyan hat a gesztus más körülmények között. Mondjuk egy beosztott a főnökhöz megy tanácsért. Előredőlve, térdre tett kézzel, leszegett fejjel, gondterhelt arccal, halkan adja elő, mi a gondolja. A főnök eleinte mozdulatlanul hallgatja, aztán hátrádól a székben, s fél

lábát átveti a karfán. Ez közömbösségről, érdektelenségről tanúskodik. Más szóval azt jelenti, hogy a főnököt nemigen érdekli sem a beosztott, sem a problémája, már megint a régi lemez, gondolja, meg hogy csak pocskolja az idejét.

Mitől is közönyös a főnök? Talán átgondolta a beosztott problémáját, úgy döntött, nem nagy ügy, s magában vállat vont. Lehet, hogy azt mondja a beosztottnak, ne aggódjon, a gond majd megoldódik magától, de amíg lába a székkarfán marad, a közömbössége se múlik el. Amikor a beosztott kimegy, a főnök megkönnyebbülten felsóhajt, és leveszi a lábát a karfáról.



Lezserség, közöny,
érdektelenség

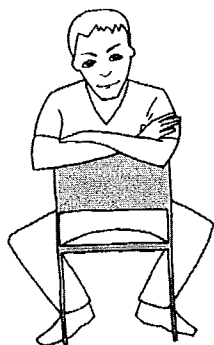
Üzleti tárgyaláson irritáló lehet partnerünk *lába a karfán*, s létfontosságú, hogy elérjük, változtasson pozitúráján, mert minél tovább marad így, annál tovább tart nála a közönyös, agresszív magatartás. A legegyszerűbb, ha elébe teszünk valami néznivalót, mert akkor kénytelen előrehajolni.

Lovaglás a széken

Évszázadokkal ezelőtt a férfiak pajzzsal védekeztek az ellenség lándzsája vagy furkósbotja ellen, a civilizált mai ember a keze ügyébe eső tárgyat használja jelképes fedezéknek, ha fizikai vagy verbális fenyegetés éri. Kapualjba, ajtó, kerítés, íróasztal mögé húzódik, autója nyitott ajtaja fedezékébe hátrál, vagy lovaglóülésbe ül a széken.

A szék támlája pajzsként védi a testet, s megtörténik, hogy az illető ettől agresszív és uralkodni vágyó lesz. A férfiak a lábterpesztéssel és az

ágyékfitogtatással még fokozzák a testhelyzet követelő jellegét. A székllovakok többsége domináns típus, aki igyekszik magához ragadni az irányítást, ha ráunt a beszélgetésre, s a széktámla kellő védelmet kínál számára a csoport többi tagjának esetleges „támadásával” szemben. Gyakran megesik, hogy a székllovak diszkréten, szinte észrevétlenül helyezkedik el a lovaglópózban.



A lovagló uralkodni, irányítani akar, de egyúttal védi is teste elülső felét

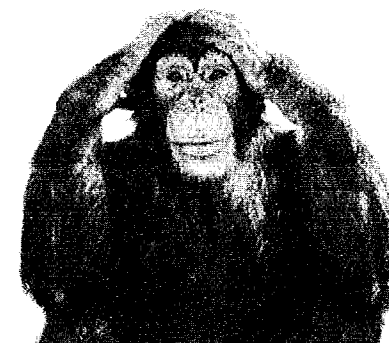
A székllovak lefegyverzésének legegyszerűbb módja, ha felállunk, vagy a háta mögé kerülünk, mert ettől sebezhetőnek érzi magát, és kénytelen pozitúrát változtatni. Nagyobb társaságban ez különösen hatásos, mert az illető nem hagyhatja védtelenül a hátát, ezért meg kell fordulnia.

És ha a székllovak forgószéken ül? Vitatkozni nem érdemes a ringlispiően ülő ágyékmutogatóval, tehát a nem verbális ellenszer a legjobb. Folytassuk a társalgást állva, az illetőre lefelé nézve, és lépünk be a személyes terébe. Ettől ideges lesz, s előbb-utóbb változtat a helyzeten.

Legközelebb, ha a székllovak látogatóba jön, ne felejtsük el fix karosszékbe ültetni, hogy ne vehesse fel kedvenc pozícióját. Ha nem lovagolhat, alighanem a csúzlipozitúrához folyamodik majd.

A csúzli

Ez a testhelyzet nem más, mint a csípőre tett kéz ülő változata, hiszen a könyök itt is fenyegetően kifelé mered, csak a két kéz a fej mögött van. Ismét elsősorban férfigesztusról van szó, melynek célja a többiek megfélemlítése, illetve az oldott látszat révén éberségük elaltatása, hamis biztonságérzet keltése, mielőtt a támadó lerohanja őket.



A csúzli: hűvös, magabiztos, mindent tud, mindenkinél több a sütnivalója

Könyvelők, ügyvédek, menedzserek tipikus gesztusa, illetve olyan embereké, akik magabiztosak, s tudatában vannak döntési, irányító pozíciójuknak. Ha belelátnánk a fejükbe, ilyen mondatokat olvashatnánk: „mindenre tudom a megoldást”, „kézben tartom a szálakat”, sőt „ha nagyon igyekszel, egyszer talán te is ilyen okos leszel”. A vállalatvezetők rendszeresen alkalmazzák ezt a gesztust, s azok a frissen kinevezett férfi vezetők is nyomban rákapnak, akik előléptetésük előtt nemigen használták. A „főokos” kategóriába tartozók is szívesen élnek ezzel a gesztusegyüttessel, amelytől a legtöbb embernek inába száll a bátorsága. Azoknak a férfiaknak a jellegzetes póza ez, akik szeretik a hozzáértésüket fitogtatni. A pozitúra ezenkívül területbirtokló jelzés is lehet. A csúzlipozitúra gyakran társul a négyes számot formázó lábtartással és az ágyékmutogatással. Aki ezt a testtartást veszi fel, az nemcsak felsőbbrendűnek érzi magát, hanem hajlik a kötekedésre is, de legalábbis diktálni akar. Az ilyen magatartás kezelésére a körülményektől függően többféle módszer kínálkozik. Például fölfelé fordított tenyérrel előredőlünk, és azt mondjuk: – Úgy látom, jártas a dologban. Kérem, mondja el a véleményét. – Azzal hátradőlünk, és várjuk a választ.

Női partnerek szemében könnyen ellenszenvenessé teszi magát az a férfi, aki üzleti tárgyaláson a csúzlipozt veszi föl.

Vagy leteszünk valamit az asztalra, olyan helyre, hogy csak előrehajolva érje el, és megkérdezzük. – Ezt látta már? – Férfiak élhetnek az utánzás lehetőségével: ha ők is ugyanolyan pózt vesznek fel, egyenrangúság alakul ki közöttük. Nőknek ez nem jó megoldás, mert ezáltal kirakatba tennék a mellüket, ami éppenséggel hátrányt jelentene a rangsorvitában. A csúzlipóz még a lapos mellű nőket is agresszívnek tünteti fel, férfiak és nők szemében egyaránt.

Nőnek nem való a csúzli gesztus.

Ha egy férfi a fenti gesztushoz folyamodik, legjobb, ha a nő állva beszél tovább, mert ez rákényszeríti az illetőt, hogy változtasson testhelyzetén, ha tovább akarja folytatni a beszélgetést. Ha abbahagyja a csúzlizást, ülünk le. Ha újrakezdi, álljunk föl. Ezzel a szelíd módszerrel rászoríthatjuk, hogy ne próbáljon megfélemlíteni bennünket. Ha egyenlő erők alkalmazzák a gesztust egymás jelenlétében, az az egyenrangúság és egyetértés jele.

Egy biztosítótársaságnál azt tapasztaltuk, hogy 30 férfi értékesítési vezető közül 27 rendszeresen a csúzli gesztust használta az ügynökökkel és a beosztottakkal való érintkezésben, de a főnökök jelenlétében nemigen. Olyankor ugyanezek az emberek inkább alávetettséget sugalló, simulékony gesztusokhoz folyamodtak.

A tettekrekszség jelei

A tárgyalási technika elsajátításának fontos állomása, hogy felismerjük a velünk szemben ülő partneren a tettekrekszség jeleit. Ha javaslatunk előterjesztésének végén a partner az ábrán látható pózt veszi fel, és az addigi beszélgetés is jól sikerült, joggal remélhetjük, hogy elfogadja ajánlatunkat.

Azok a videók, melyeken ügynökeink a potenciális vevőkkel beszélgetnek, azt mutatják, hogy ha az állsimogatás (döntéshozatal) gesztusa után a tettekrekszség ülő póza következett, az ügyfelek több mint 50 százaléka igent mondott az ajánlatra. Ezzel szemben ha az ügyfél az állsimogatás után összefonta a karját, általában nem jött létre az üzlet.

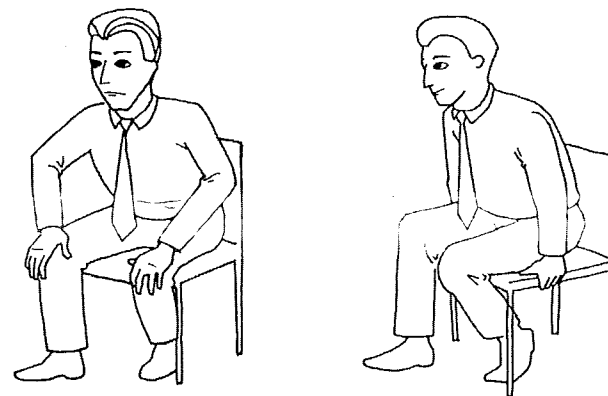
A tettekrekszség klasszikus póza



Mindazonáltal a tettekrekszség pózát fölveheti a dühös ember is, aki egészen másra készül – például hogy kidobjon bennünket. Valódi szándékaira a megelőző gesztusokból lehet következtetni.

Starthelyzet

Ha valaki be akarja rekeszteni a megbeszélést, akkor a tettekrekszség gesztusának olyan változataihoz folyamodik, mint az előredőlés és két tenyér a két térden, vagy a szék megmarkolása szintén két kézzel, ami a futóverseny starthelyzetére emlékeztet. Ha tárgyalás közben ilyet látunk a partner részéről, legjobb, ha kézbe vesszük a gyeplőt, és vagy stratégiát változtatunk, vagy véget vetünk a beszélgetésnek.



Vigyázz, kész... Az illető be akarja fejezni a tárgyalást

Összefoglalás

A fenti fejezetben taglalt testnyelvi jelek megfigyelése viszonylag könnyű, mert legtöbbjük széles taglejtésekből áll. Azon kívül, hogy megértjük ezeket a jelzéseket, a sikeres kommunikáció érdekében az is fontos, hogy saját testbeszédszótárunkból kigyomláljunk minden negatív gesztust, és begyakoroljuk a pozitív hatásúakat.

13. fejezet

A TÜKRÖZÉS – AVAGY HOGYAN TEREMTÜNK KAPCSOLATOT?



Egyformák: egyforma az öltözkük, az arckifejezésük,
minden mozdulatuk – mégis mindegyik
azt adja tudtunkra, hogy a „maga feladatát teljesíti”

Amikor először találkozunk valakivel, gyorsan föl kell mérnünk, pozitívan vagy negatívan közeledik-e hozzánk – a legtöbb állat ugyanezt teszi, hiszen az élete múlhat rajta. Ilyenkor végigpásztázzuk a szemünkkel, hogy lássuk, ugyanúgy mozog és gesztikulál-e, ahogyan mi – és lemásoljuk. A másik testbeszédének utánzása, tükrözése a kapcsolatteremtés, az elfogadás, a kötődés eszköze, mely általában öntudatlanul megy végbe.

A tükrözés egyik legszembeötlőbb esete az ásítás: ha egyvalaki elkezd, végigmegy az egész társaságon. Robert Provine szerint az ásítás annyira ragadós, hogy ásító ember se kell, elég a nyitott száj látványa, hogy valakit ásításra ingereljen. Az ásítás az agy oxigénellátását javítja, de amikor a másik ember ásítása váltja ki, akkor ez is tükrözés, a kapcsolatteremtés eszköze, mely az erőszak elkerülését szolgálja – miként a majmoknál, a csimpánznál.

Két nőnek egyforma ruhában megjelenni – ez elfogadhatatlan utánzás. De ha a társaságban egy férfi találja magát szembe valakivel, aki ugyanúgy van öltözve, lehet, hogy életre szóló barátság szövődik közöttük.

A tükrözési gesztus ezt üzeni a másik félnek: „Nézz ide. Ugyanolyan vagyok, mint te. Ugyanazok az érzéseim, ugyanolyan az ízlésem.” A rockkoncerten ezért ugranak talpra az emberek, ezért tapsolnak egyszerre, ezért csápolnak. A tömeg együttmozgása biztonságot ad az egyénnek. A feldühödött tömeg is hasonlóan hat: az egyén önkéntelenül utánozza mások agresszív föllépését, így történhet meg, hogy ilyen helyzetben a különben jámbor ember is elveszíti a fejét.



A szülők utánzása már fiatalkorban elkezdődik: Fülöp herceg és a fiatal Károly herceg teljes lépésszinkronban

Joseph Heinrich, a Michigani Egyetem kutatója úgy találta, hogy a tükrözés velünk született készség, mert az együttműködés több élelemhez, jobb egészséghez és gazdasági növekedéshez segíti a közösséget.

A tükrözés oldja a másik fél feszültségét. Ez a kapcsolatteremtő eszköz annyira hatásos, hogy – lassított videofelvételek tanúsága szerint – még a pislogás, az orrcimpatágulás, a szemöldökfelvonás, sőt a pupillatágulás üteme is összehangolódhat. Ez azért figyelemre méltó, mert ezeket a mikrogesztusokat képtelenség tudatosan utánozni.

Hangulatteremtés

Az összehangolt testbeszéd tanulmányozása során kiderült, hogy akik hasonlóan éreznek, azonos hullámhosszon vannak, vagy éppen a kapcsolatteremtésen fáradoznak, egymáshoz igazítják testbeszédüket, arc kifejezésüket.

Az udvarlás korai szakaszában a szerelmespár mozdulatai úgy összehangolódnak, mintha táncolnának. Ha a lány, mondjuk, bekap egy fa-



Ha visszatükrözzük a partner gesztusait és megjelenését, azzal egységfrontot teremtünk, s így egyikünk se kerekedhet a másik fölé

latot, a fiú száját töröl. Vagy a fiú elkezd egy mondatot, és a lány fejezi be helyette.

Mikor azt mondjuk, jó a hangulat, vagy hogy jól érezzük magunkat valaki társaságában, akkor öntudatlanul az utánzásra és az összehangolt viselkedésre is gondolunk.

Nemi különbségek a tükrözésben

Geoffrey Beattie, a Manchesteri Egyetem kutatója azt tapasztalta, hogy egymás gesztusainak ösztönös tükrözése négyszer olyan valószínű két nő között, mint két férfi között. Másik megfigyelése szerint a nők a férfiak gesztusait is tükrözik, viszont a férfiak a nőket csak akkor, ha udvarolnak.

Amikor egy nő azt mondja, „látja”, hogy valakinek más a véleménye, mint a többieknek, akkor csakugyan látásról van szó. Ugyanis észreveszi, hogy valakinek más a testbeszéde, mint a csoport többi tagjának, s az utánzás megtagadása egyet nem értést jelez. A férfiak legtöbbször csak ámul, honnan veszik észre a nők a nemtetszést, a haragot, a hazugságot, a sértettséget, mert a testbeszéd finomságainak észlelésére a férfiak általában nincs felkészülve, s ezért nem érzékeli a gesztustükrözés eltéréseit.

Az arcjáték és a gesztusok tekintetében a férfi- és a női agy másként működik. Egy nő tíz másodperc alatt hatféle arckifejezéssel képes reagálni a beszélő érzelmeire. Arca olyan híven tükrözi a beszélgetőpartner érzéseit, hogy a megfigyelő joggal hiheti, mind a ketten részesei a szóban forgó eseményeknek.

A nők a beszélő hangszínéből, hanghordozásából olvassák ki a jelentést és taglejtéseiből a hangulatát. Ha egy férfi magára akarja vonni egy nő figyelmét, pontosan ezt a készséget kell ellesnie. A legtöbb férfi ódzkodik attól, hogy mimikával reagáljon a hallottakra, pedig aki egyszer beletanul, tanúsíthatja, mennyire megéri.

Némelyik férfi attól tart, hogy ettől majd femininnek mutatkozik a nők szemében, de a kutatások azt bizonyítják, hogy a nők figyelmesnek, intelligensnek, érdekesnek és vonzónak tartják azt a férfit, aki tükrözi a hozzá beszélő nő arcjátékát.

A férfiak egyébként alig harmadannyi arckifejezés-fajtát képesek produkálni, mint a nők. Különösen nyilvánosság előtt javarészt mimikátlan az ábrázatuk, aminek evolúciós magyarázata van: az idegenek részéről várható esetleges támadás elhárításához volt szükség arra, hogy azt mutassák, urai érzelmeiknek. A legtöbb férfi, ha figyel, ettől olyan, mint egy kőszobor.

Hogyan viszonyuljanak ehhez a nők?

A férfivelkedés tükrözéséhez annak megértése a kulcs, hogy a férfi nem a mimikájával, hanem a testbeszédével juttatja kifejezésre a hangulatait. A legtöbb nőnek nehézséget okoz a kifejezéstelen férfiarc tükrözése, de erre nincs is szükség. Viszont férfiakkal a nőknek tanácsos visszafogniuk mimikai aktivitásukat, hogy ne tengjenek túl, ne riasszák el a partnert. A legfontosabb, hogy ne tükrözzünk olyasmit, amit szerintünk *esetleg* érez, mert ha melléfogunk, akkor ostoba, kelekótya színben tüntetjük fel magunkat, és üzleti szempontból ez végzetes lehet. A komolyabb arccal figyelő nőt a férfi üzletfelek okosabbnak, intelligensebbnek, rátermettebbnek tartják.

Amikor férfi és nő hasonul egymáshoz

Két ember, ha hosszú ideig él együtt jó kapcsolatban, sokszor külsőleg is hasonul egymáshoz. Ennek az az oka, hogy mivel rendszeresen tükrözik egymás arckifejezését, az érintett arcizmok idővel kifejezettebbé válnak. Fényképen – mivel a mosolyuk azonos – még azok a párok is hasonlíthatnak egymáshoz, akiknek az arca a valóságban egyáltalán nem hasonló.



Beckhamék csak akkor hasonlítanak egymásra, ha mosolyognak



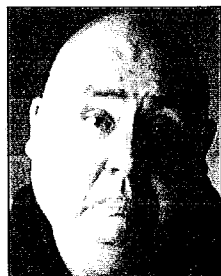
Negyvenévesi tükrözés után: a nyugdíjas Beckham házaspár és Spot nevű kutyájuk

2000-ben dr. John Gottman, Washington Állam Egyetemének kutatója munkatársaival arra a megállapításra jutott, hogy nagyobb az esély az olyan házasság megromlására, ahol az egyik fél nemcsak hogy nem viszonzja a másik fél jókedvű gesztusait, hanem lesújtó arckifejezéssel reagál. Ez az ellentétes reakció hat a másik, a mosolygó félre, sokszor anélkül, hogy tudna róla.

Hasonlítunk-e kedvenceinkre?

A tükrözés igénye abban is tetten érhető, ki milyen kutyát, macskát vagy más házi kedvencet választ magának. Anélkül, hogy tudnánk, ösztönösen olyan állathoz vonzódunk, amelyik vagy megjelenésében, vagy természetében hasonlít hozzánk.

Illusztrációnak íme néhány példa:



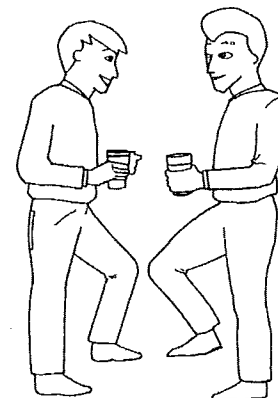
Olyan kedvencet választunk, aki hasonlít ránk?

Majmolás

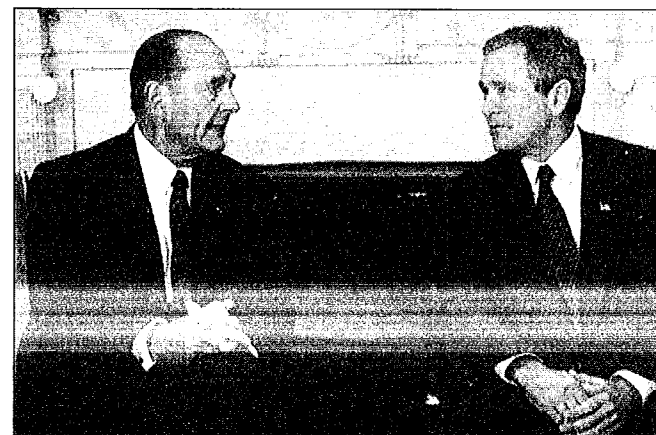
Ha legközelebb társaságba megyünk, figyeljük meg, az egymással beszélgető emberek közül hányan használnak ugyanolyan taglejtéseket, mint partnerük. A másik gesztusainak utánzása azt üzeni, ugyanúgy

gondolkodunk és érzünk, mint ő. Szavak nélkül azt mondjuk neki: „Amint látod, ugyanaz a véleményem, mint neked.” Általában a legmagasabb rangú teszi az első gesztust, s a többiek utánozzák, többnyire rangsor szerint.

Hasonlóan
gondolkodnak



Vegyünk például a pultnál álló két férfit a fenti képen. Tükrözik egymás testhelyzetét, tehát joggal feltételezhetjük, hogy a szóban forgó témáról hasonló a véleményük. Ha egyikük értékelő gesztust vesz föl vagy lábat vált, a másik utána fogja csinálni. Ha egyikük zsebre dugja a kezét, a másik ezt is utánacsinálja. Vagyis az utánzás mindaddig folytatódik, amíg egyetértenek.



Noha Chirac és Bush nem ért egyet, gesztusaikban mégis tükrözik egymást – ez a kölcsönös megbecsülés jele

A tükrözés barátok vagy azonos pozíójú emberek között szokásos – házaspárok sokszor teljesen egyformán járnak, ülnek, mozognak. Albert Schefflen megfigyelése az ellenkező példára vonatkozik: idegenekkel kapcsolatban kényszerben ügyelünk, hogy *ne* tükrözzük a gesztusaikat.

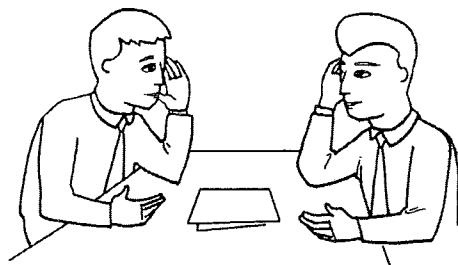
Hangzó harmónia

A tükrözési folyamatban a hanghordozás, a hanglejtés, a beszédtempó, sőt az akcentus is összehangolódik a jó kapcsolat kialakítása érdekében. Ez a szinkronizálás már-már olyan, mintha a két ember duettet énekelne. Gyakran látni olyat is, hogy a beszélő a ritmust üti kézzel, a hallgató pedig ugyanilyen ütemben bólogat. Ahogy az idő halad és a kapcsolat fejlődik, lassan visszazorol a testbeszéd főbb elemeinek tükrözése, mivel a felek egyre inkább előre látják egymás magatartását, s a kapcsolattartási funkciót átveszi a hangzó harmónia.

Sose beszéljünk gyorsabban, mint a partner. Vizsgálatok tanúsága szerint az ember nyomásgyakorlásnak érzékeli az övéénél szaporább beszédet. Beszéljünk ugyanolyan iramban vagy kissé lassabban, mint a partner, és alkalmazzuk az illető hanglejtését és hanghordozását. A szinkronizálás különösen fontos például akkor, ha telefonon beszélünk meg találkozózt, mert itt a hang az egyedüli információhordozó.

A kapcsolatteremtés mint cél

A testbeszédtanulás egyik legfontosabb leckéje a tükrözés, hiszen mások ezen az úton adják tudtunkra, hogy egyetértenek, vagy hogy szimpatizálnak velünk. S természetesen mi is így tudjuk velük közölni ugyanezt.



A partner testbeszédének tükrözése bizalmat ébreszt

Ha a főnök akar kapcsolatot és oldott hangulatot teremteni a szorongó beosztottal, akkor megteheti, hogy ebből a célból ő tükrözi a beosztott gesztusait. Hasonlóképpen az ígéretes fiatal beosztott is tükrözi a főnök gesztusait, ha azt akarja jelezni, hogy egyetért vele. E készség birtokában tehát képesek vagyunk befolyásolni beszélgetőpartnerünket. Ha visszatükrözzük pozitív gesztusait és taglejtéseit, oldott és fogékony hangulatba hozzuk, mert látja, hogy értjük az álláspontját.

Mielőtt tükröznénk valakinek a testbeszédét, nem árt végiggondolni, milyen viszonyban vagyunk. Vegyük például azt az esetet, amikor a nagy cég kezdő alkalmazottja fizetésemelést kér, mire az igazgató magához hívhatja. A beosztott belép, s az igazgató, miközben helyet kínál, csúzlipozícióba helyezkedik, s lábát négyes szám alakban a másikra teszi, fensőbbbbséges, parancsoló attitűdjét demonstrálándó. Vajon mi történne, ha az ifjú beosztott úgy tárgyalna az esetleges fizetésemelésről, hogy közben utánozná a főnök gesztusát?



A főnök testtartásának tükrözése pimaszság lenne

A beosztott még akkor is az állását kockáztatná, ha szavai tökéletesen megfelelnek beosztotti státusának, mert a főnököt mellbe vágná ez a testbeszéd. Másrészt azonban a testbeszéd tükrözése hatásos eszköz hatalmaskodásra hajlamos egyének leszerelésében. A könyvvizsgálók, ügyvédek, menedzserek híresek arról, hogy fensőbbbbséges gesztusokat használnak olyanok között, akiknél előbbre sorolják magukat. Az utánzással ki tudjuk zökkenteni őket ebből a rutinból, s kénytelenek lesznek pozitúrát váltani. De a főnöknél ne próbálkozzunk ezzel.



Ugyanaz a testtartás, ugyanaz a testbeszéd.
A köztük lévő távolság is azt sugallja, hogy barátok,
akik azonos célért küzdenek, azonos eszközökkel

Ki kit utánoz?

A megfigyelések azt mutatják, hogy ha egy csoport vezetője tesz bizonyos gesztusokat, vesz fel bizonyos pózokat, az alárendelték sorra utánacsinálják, méghozzá általában rangsor szerint. Az ajtón általában a vezető lép be először, s a pamlag, az asztal vagy a pad végén ül le, nem a közepén. Ha döntéshozók egy csoportja megy be a tárgyalóterembe, többnyire a legrangosabb megy elől. Amikor leülnek, a főnök ül az asztalfőre, az ajtótól a legtávolabb. Ha a főnök csúzlipozícióban ül, valószínűleg a beosztottak is ezt a pózt veszik fel, mégpedig a csoportban elfoglalt rangjuk szerinti sorban. Ugyanez érvényesül az olyan tárgyaláson is, ahol a résztvevők az egyik vagy a másik oldalra állnak: annak a testbeszédét másolják, akivel egyetértenek. Ebből előre látni, hogy a szavazásnál ki kivel voksol majd.

Jó stratégia a tükrözés, ha csoportosan tartunk bemutatót. Határozzuk el előre, hogy beszéd közben az egész csapat utánozni fogja a csoport szóvivőjének minden gesztusát és pózát. Ez egyrészt az erős összetartás képét alakítja ki a csapatról, másrészt halálra rémíti a riválisokat, mert gyanakodni fognak, hogy itt valami készül, csak nem tudják, mi.

Ha egy párnak kínálunk ötletet, árut vagy szolgáltatást, érdemes



Lehet, hogy Bill Clinton kezében volt a legnagyobb hatalom
a világon, mégis ő utánozta Hillary gesztusait.
És ha kézen fogva mentek, sokszor Hillary ment elől

megfigyelnünk, ki tükröz kit, mert így megtudhatjuk, igazából ki a döntéshozó. Ha a nő teszi meg a kezdő mozdulatokat, akármilyen kicsiket, mondjuk, keresztbe teszi a lábát, összefűzi az ujjait, vagy elsőnek ő alkalmaz értékelő gesztusokat, s a férfi másolja, akkor nem érdemes a férfihez fordulnunk a döntésért, mert nincs feljogosítva, hogy határozzon.



Lépéstartás: Károly herceg vezet, Camilla kissé mögötte.
A 2003-as iraki konfliktus kezdete után Blair utánozni kezdte
Bush övbe akasztott hüvelykujj gesztusát

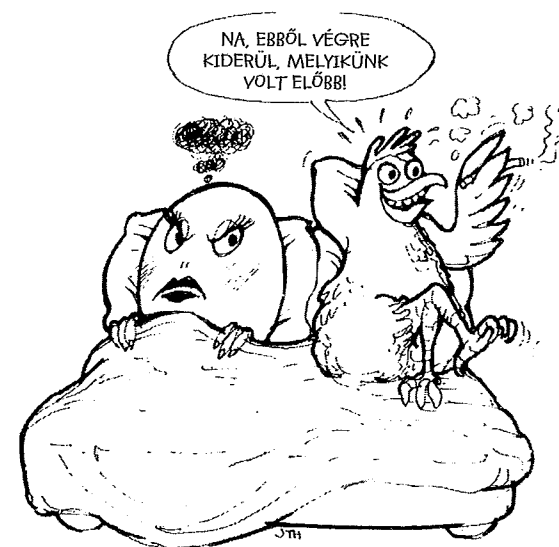
Összefoglalás

Ha tükrözzük valaki testbeszédét, azzal elfogadjuk az illetőt, és kapcsolatot teremtünk vele. Barátok és egyenrangú felek között ez a természetes viselkedés. Megfordítva: akkor zárkózunk el a tükrözéstől, ha ellenszenves emberről vagy ismeretlenről van szó, például a liftben velünk utazókról vagy a pénztári sorban előttünk, mögöttünk állókról.

A testbeszéd és a beszédmodor utánzása a kapcsolatteremtés egyik leghatásosabb eszköze. Ha új ismerőssel tárgyalunk, tükrözzük az ülés-módját, tartását, testének szögét, gesztusait, mimikáját, hanghordozását. Hamarosan úgy fogja érezni, hogy van bennünk valami megnyerő, s azt mondja, könnyű kijönni velünk. Mindezt azért, mert önmagát látja tükröződni. Azért nem árt az óvatosság: mindezt ne alkalmazzuk túlságosan korán, mert amióta *Testbeszéd* című eredeti könyvünk megjelent, igen sokan ismerik a tükrözés stratégiáját. Ha valaki új testhelyzetet vesz föl, három lehetőségünk van: nem törődünk vele, mást csinálunk, vagy utánozzuk. Az utánzás nagyon megéri. De negatív gesztust sose utánozzunk.

14. fejezet

CIGARETTA, SZEMÜVEG, SMINK – TITKOS JELEK



A dohányzás a belső zaklatottság vagy konfliktus jele, és több köze van a megnyugvás iránti vágyhoz, mint a nikotínéhséghez. Vagyis olyan pótcselekvés, melyet hajszolt világunkban a munkahelyi és társadalmi színtereken kialakult feszültségek levezetésére használunk. Amíg például foghúzásra várunk a fogorvosi várószobában, legtöbbünkben – érthető módon – belső feszültség alakul ki. A dohányos úgy leplezi izgalmát, hogy kisurran egy-két slukkra, a nem dohányos olyan rituálékhoz folyamodik, mint a szépítkezés, rágógumi- vagy körömrágás, dobolás ujjal-lábbal, mandzsettagomb-igazgatás, fejkavarás, valamilyen tárgy babrálása és más hasonló, melyek elárulják, hogy megnyugtatóra vágyik. Igen kedvelt tárgy ilyen célra az ékszer: lehet forgatni, tapogatni, babrálni, s viselője levezetheti bizonytalanságát, félelmét, türelmetlenségét, önbizalomhiányát.

A kutatások azt bizonyítják, hogy egyértelmű az összefüggés a felnőttkori dohányossá válás valószínűsége és aközött, hogy valakit szop-

tattak-e csecsemőkorában. A felnőtt dohányosok, különösen a leg-erősebbek azok közül kerülnek ki, akiket csecsemőkorukban jórészt cumisüvegből tápláltak. Ezzel szemben minél tovább szopik egy csecsemő, annál kisebb az esélye, hogy később rászokjon a dohányzásra. Úgy tűnik, hogy a szopás révén a csecsemő olyan vigaszt és biztonságot kap az anyamellről, amit a cumisüveg nem tud megadni. A cumin nevelt gyerekek ezért keresnek vigaszt felnőttként is abban, hogy a szájukba vesznek valamit. A dohányosnak ugyanarra kell a cigaretta, amire a kisgyerekeknek a hüvelykujja vagy a takarója, amit a szájába vehet.

Cumisüvegből táplált gyerekből háromszor akkora eséllyel lesz dohányos, mint abból, akit szoptatott a mamája.

A dohányosok között háromszor annyian vannak azok, akik gyerekkorukban szopták az ujjukat, lényegesen gyakoribb köztük a neurózis és mindenféle orális fixáció – szemüvegszár-szopogatás, köröm-, szájszél-, toll- és ceruzarágás –, mint a nem dohányosoknál. Egyértelmű, hogy a csecsemőkori szopás több olyan igényt elégít ki – elsősorban a biztonság igényét –, amit a cumisüveg nem.

A dohányosok két fajtája

Kétféle dohányos van: szenvedélyes és társasági.

A vizsgálatok azt mutatják, hogy a kisebb, gyorsabb slukkok serkentik az agyműködést, tehát élénkítenek, a lassú, hosszabb slukkok viszont nyugtatóként hatnak. A szenvedélyes dohányosok a nikotin nyugtató hatásának rabjai, ez segít nekik megbirkózni a stresszel. Az ilyen dohányos jellemző módon hosszabban, mélyebben szívja le a füstöt, és egyedül is dohányzik. A társasági dohányos ezzel szemben csak mások jelenlétében gyújt rá, vagy ivás alkalmával. Ez a fajta dohányzás tehát inkább társasági mutatóvány abból a célból, hogy az illető bizonyos képet fessen magáról másokban. A társasági dohányzás alkalmával a cigaretta meggyújtása és eloltása közti időnek mindössze a 20 százaléka telik tényleges szívással, az is gyors, rövid slukkokban, az idő 80 százaléka-ban különféle speciális gesztusok és rítusok történnek.

A társasági dohányzás java része inkább rituálé.

A dohányosok 80 százaléka úgy érzi, kevésbé feszült, ha dohányzik. Csak-hogy a felnőtt dohányosok stressz-szintje eleve is csak kicsivel magasabb a nem dohányosokénál, viszont emelkedik, amikor rászoknak a cigarettára. Parrot azt tapasztalta, hogy a dohányzás abbahagyásakor éppenséggel csökken a stressz, s a tudomány mai állása szerint a dohányzás azért nem segít a hangulat kézbe tartásában, mert a nikotin-függőség kifejezetten *fokozza* a stresszt. A nikotin föltételezett nyugtató hatása tulajdonképpen csak azt a feszültséget és ingerültséget csökkenti, amelyet a dohányos szervezetének a nikotinhány okoz. Más szóval, a dohányos hangulata dohányzás közben normális, cigaretta nélkül pedig abnormális. Vagyis ahhoz, hogy a dohányos normálisan érezze magát, egyfolytában ott kell hogy legyen a szájában az égő cigaretta! Aki leszokik, abban lassanként csökken a feszültség. Valójában tehát a dohányzás csak a vér csökkent nikotintartalma következtében fellépő stresszállapotot enyhíti.

A vizsgálatok szerint a volt dohányos hangulata a leszokást követő első hetekben csakugyan rossz, de mihelyt teljesen kiürül szervezetéből a nikotin, látványos javulás következik be: megszűnik a nikotin utáni sóvárgás és az ebből fakadó stressz.

A dohányzás olyan, mintha fejünket a falba vernénk: ha abbahagyjuk, mindjárt jobban érezzük magunkat.

Noha a dohányzás ma már sok helyen és sokféle környezetben tilos, nem árt, ha ismerjük a dohányzással járó gesztusok jelentését. Mivel ezek a mozdulatok rendszerint rituálisan, megjósolható módon fordulnak elő, jó támpontot szolgáltatnak a dohányos lelkiállapotának, céljainak kikövetkeztetésére. A dohányos rituáléhoz tartozik a hamu leve-reése vagy lepöckölése, a csikk elnyomása, a hadonászás a cigarettával és egyéb minigesztusok, amelyek a szokásosnál nagyobb feszültségre utalnak.

A nők másképp dohányoznak, mint a férfiak

A cigarettázó nő többnyire föltartja a cigarettát, csuklóját hátrahajtva közszemlére teszi, s teste eleje is nyitott. A férfi egyenesen tartja a csuklóját, nehogy nőiesnek tűnjön, s minden slukk után leereszti cigarettás kezét, mintegy védve teste elejét.



A nők társasági szereplési eszközként használják a cigarettát a test nyitottsága és a csukló fitogtatására. A férfiak bezárják testüket dohányzáskor, és inkább rejtőzködő testtartást választanak

A férfiak szívesebben csippentik két ujjhegyük közé a cigarettát, különösen ha titkolózási céllal a tenyerük felé akarják fordítani. Filmszínészek használják ezt a gesztust, ha bujkáló nehézfiút vagy gengsztert alakítanak.

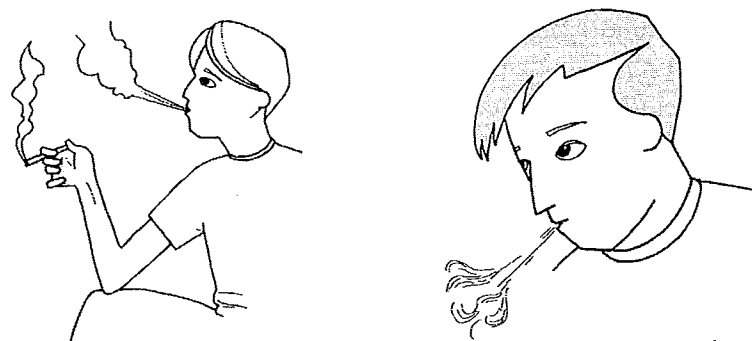
A dohányzás mint szexuális figyelemfelhívás

A film és a reklám mindig is érzékinek ábrázolta a dohányzást. A cigarettával is hangsúlyozhatjuk a nemi különbségeket: a nők megmutathatják a csuklójukat (erről bővebben szólunk a 16. fejezetben), nyitott testhelyzetben állhatnak a férfi elé, és csábosan szájukba vehetik a füst-rudacskát, ezt a szimbolikus minifalloszt. A férfiak a rejtőzködő, csábos cigarettatartással a férfiasságukat hangsúlyozhatják. Az előző generációk az udvarlás bevett formájaként alkalmazták a csábító dohányzási rítusokat, a férfi tüzet adott a nőnek, aki eközben megérintette a férfi kezét, s mikor megköszönte, hosszan a szemébe nézett. Mára a do-

hányzás sok helyütt szinte teljesen kihalt, ezért lényegében a cigarettához kötődő udvarlási rituálénak is búcsút mondhatunk. A dohányzásban rejlő női vonzerő kulcsa az általa sugallt megadó attitűd: úgy is mondhatjuk, az a burkolt üzenete, hogy amelyik nő cigarettázik, az más huncutságra is rávehető. Más arcába fújni a füstöt sehol sem illik, kivéve Szíriában, ahol ha férfi fújja nőre, az szexuális közeledés.

A pozitív és negatív válasz előjelei

Hogy valaki pozitívan vagy negatívan viszonyul a helyzethez, azt elárulja, merre fújja ki a füstöt. Ennek eldöntésekor föltételezzük, hogy bármerre fújhatná, és hogy nem azért fújja fölfelé, hogy ne zavarjon másokat. Aki pozitívan, magabiztosan vagy felülről kezeli a látottakat-hallottakat, az jórészt fölfelé fújja a füstöt, aki ellenben negatívan, zárkózottan vagy gyanakvással közelít az adott helyzethez, az leginkább lefelé. Ha a lefelé fújás a száj sarkából történik, az még negatívabb, még magába fordulóbb attitűdre utal.



Fölfelé fújt füst: pozitív attitűd, önbizalom, fölény.
Lefelé fújt füst: negatív attitűd, titkolózás, gyanakvás

A filmbeli motorosgaléri vagy bűnbanda feje általában kemény, agresszív fickó, aki fölszegett állal, kiszámítottan fújja a cigarettafüstöt az ég felé, fölényét demonstrálva a banda tagjai előtt. Ezzel szemben a Humphrey Bogart alakította gengszter vagy nehézfiú a szája sarkából, lefelé fújja ki a markába fordított cigaretta füstjét, miközben kiterveli a fogolyszökést vagy más hasonló akciót. A füst kifújásának ütemét is

befolyásolja a lelkiállapot. Minél magabiztosabb vagy fölényesebb valaki, annál gyorsabban fújja ki fölfelé, s minél negatívabb a hangulata, annál gyorsabb tempóban fújja ki lefelé.

Kártyaparti közben a dohányos, ha jó lapokat kapott, valószínűleg fölfelé fújja a füstöt, ha pedig rosszat, akkor lefelé. Van olyan kártyás, aki pókerarccal ül a kártyasztalnál, nehogy elárulja magát, de van, aki kifejezetten színészkedik, s félrevezető gesztusokkal igyekezik elaltatni az ellenfél éberségét. Ha pókerban például négy egyforma lapot kap az osztásnál, és blöffölni akar, undorral lecsapja őket maga elé, szitkozódik, karba teszi a kezét, egyszóval eljátssza, hogy pocsék lapjai vannak. De aztán hátradől, szív egyet a cigarettából, és fölfelé fújja a füstöt, majd kezéből toronysisakot formáz. Ilyen helyzetben a partnerek részéről nem ajánlatos nagy tétet kockáztatni, mert nagyot bukhatnak. Adásvételi helyzetben a dohányos vevő gesztusainak megfigyelése azt mutatja, hogy aki úgy döntött, vesz, az fölfelé fújja a füstöt, aki pedig úgy, hogy nem, az lefelé.

A dohányosokról 1978-ban készített vizsgálatunk azt mutatta, hogy a tárgyalásokon a dohányosok számottevően hosszabb idő alatt jutnak el a döntésig, mint a nem dohányzók, s a dohányzási rítusokat leginkább a feszült pillanatokban alkalmazzák. Úgy látszik tehát, hogy a dohányos – azzal, hogy a füstölési procedúrára figyel – el tudja odázni a döntést. Ezért ha gyors döntést akarunk elérni a dohányos partner részéről, tárgyaljunk vele olyan helyen, ahol tilos a dohányzás.

A szivar

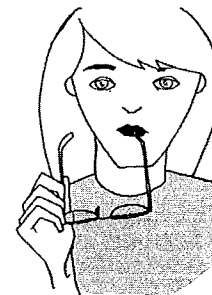
A drága és nagyméretű szivar mindig is a fensőbbség fitogtatására szolgált. A nagystílú üzletembert, gengsztert, előkelőséget sokszor ábrázolják szivarral a kezében. Szivarral ünneplik a győzelmet, a nagy eseményt, például gyerek születését, házasság- és üzletkötést, lottónyereményt. Ezek után nem csoda, hogy a szivarozó többnyire fölfelé fújja a füstöt. Egy ünnepi vacsorán, ahol szivart kínáltak körbe, a megfigyelt 400 kifújás közül 320 fölfelé irányult.

Ki hogyan nyomja el a cigarettát?

A legtöbb dohányos mindig azonos hosszúságnál nyomja el a cigarettát. A nők inkább lassan, a férfiak többnyire erőteljes hüvelykujjmozdulattal nyomják el. Ha valaki rágyújt, s aztán váratlanul a szokásosnál hamarabb elnyomja a cigarettát, az azt jelzi, hogy be akarja fejezni a beszélgetést. Ha idejében észrevesszük ezt a jelet, átvehetjük az irányítást, vagy berekeszthetjük a társalgást úgy, mintha mi akartunk volna véget vetni neki.

Mit mond a szemüveg?

Szinte minden segédeszközünk számos árulkodó gesztus lehetőségét hordozza magában. Mindenképp igaz ez a szemüvegre. Az egyik leggyakoribb szemüveges gesztus a szemüvegszár szopogatása.



Időnyerés szemüveggel

Miként Desmond Morris rámutat, ha bármilyen tárgyat a szánkhoz vagy a szánkba veszünk, az nem más, mint az anyamellen átélt csecsemőkori biztonság pillanatnyi fölidézése. Tehát a *szemüvegszár a szánkban* lényegében szintén biztonságkereső gesztus.

A szemüveges embert a többiek – kiváltképp az ismerkedés kezdetén – értelmesebbnek és igyekvőbbnek látják. Egy vizsgálat során a megkérdezettek 14 IQ-ponttal magasabbra értékelték az ismeretleneket, amikor szemüvegben látták őket a fényképen, mint amikor szemüveg nélkül. Ez a hatás azonban nem egészen öt percig tartott, úgyhogy a szemüvegviselés a rövid találkozások alkalmával célszerű.

A szemüveg kölcsönözte intelligens külső hatását csökkenti, ha túl-

ságosan nagy a szemüveglencse, ha kerete Elton John-stílusú és színes, vagy ha exkluzív márkája még olvasható is a kereten. A szükségesnél nagyobb szemüveg öregíti a fiatalt, s intellektuálisabbnak, megbízhatóbbnak tünteti fel.



A szemüveg kerete sokat elárul viselőjéről. De vigyázat – erősen függ a divattól! Amikor ezek a képek készültek, a vastag szemüvegkeret hatalmat, erőt sugárzott. Mindenesetre hitelesebbnek tűnik, mint az extravagáns

Arcképekkel végzett vizsgálatunk azt bizonyította, hogy ha üzleti környezetben szemüveget adunk valakire, akkor a válaszadók okosnak, intellektuálisnak, konzervatívnak, műveltnak és hitelesnek látják, s szinte mindegy, hogy férfi vagy női arcról van szó. Az üzleti világban a szemüveg tehát a hatalmat demonstrálja.

Időnyerő taktikák

A cigarettázáshoz hasonlóan a szemüveg szárának szájba vétele is alkalmas a döntés elodázására. Tárgyalások alkalmával megfigyelték, hogy ez a gesztus a leggyakrabban akkor fordul elő, amikor a partnert arra kéri, határozzon. Hasonló időnyerő gesztus, ha valaki minduntalan leveszi és törölgeti a szemüvegét. Ha rögtön a döntésre szóló felszólítást követően látjuk ezt a mozdulatsort, legjobb taktikánk a hallgatás.

A szemüvegszár szájba vételét követő gesztus jól jelzi az illető szán-

dékait, s az éber tárgyalópartner idejében fölkészülhet a megfelelő reakcióra. Ha például újra fölteszi a szemüveget, az sokszor azt jelenti, újra „látni” szeretné a tényeket. Ha összecsukja és elteszi a szemüveget, az arra utal, hogy véget akar vetni a beszélgetésnek, ha pedig az asztalra dobja, azzal jelképesen elutasítja az ajánlatot.

Pillantás a szemüveg fölött

Az 1920-as, 30-as évek filmszínészei a szúrós szemű, szigorúan ítélkező figurát, például az internátus tanárát ábrázolták úgy, hogy átnéz a szemüvege fölött. Ezt a gesztust persze sokszor pusztán kényelmességből használja az, aki olvasószemüveget hord, hogy ne kelljen levennie, ha ránéz valakire. Ám jó, ha tudjuk, hogy az ilyen pillantás címzettje gyakran úgy érzi, kritikusan méregetik, ítélkeznek róla. Ezért megesik, hogy a kényelem visszaüt, mert a másik fél negatívan reagál: összefonja a karját, keresztbe teszi a lábát, vagy kifejezetten hepciás lesz. Tehát ha szemüveget viselünk, beszéd közben vegyük le, s amikor hozzánk beszélnek, tegyük föl. Ezzel nemcsak azt érzük el, hogy a másik fél elengedi magát, de azt is, hogy mi irányítjuk a beszélgetést. A partnerben gyorsan kialakul a feltételes reflex, hogy ha levesszük a szemüveget, akkor miénk a szó, ha fölteszük, akkor az övé.



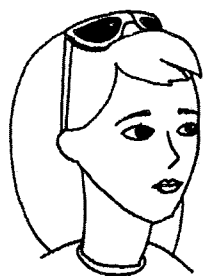
A szemüveg fölötti pillantástól mindenkinek inába száll a bátorsága

A kontaktlencsétől sokszor nagyobb és nedvesebb a pupilla, s még a fények is visszatükröződnek benne. Ettől lágyabb, érzékibb a tekintet, ami egy estélyen nagyszerű, de üzleti tárgyaláson végzetes lehet, különösen ha a lencse viselője nő. Ugyanis azon veheti észre magát, hogy miközben teljes erőbedobással próbál meggyőzni egy üzletembert elképzelése helyességéről, az illetőt rabul ejti a kontaktlencse csillogása, s egy szót se hall abból, amit ő beszél.

A sötétített lencse és a napszemüveg üzleti tárgyaláson elfogadhatatlan, de társaságban is gyanakvást ébreszt. Ha azt akarjuk üzeni, hogy tisztán és pontosan látunk, akkor átlátszó szemüveget vegyünk fel. A napszemüveg és a sötétített lencse szabad térre való.

Szemüveg a fejtetőn

Aki megbeszélésen sötét napszemüveget visel, azt gyanúsnak, titkolózónak és bizonytalanak látja a partner, aki viszont a fejére tolja, azt lezsernek, fiatalosnak és „menőnek”, mintha egyenesen az Adriáról érkezett volna. Ez attól van, hogy az illető két hatalmas fekete pupillájú szemet hord a feje tetején, ami a kisgyerekek meg a nagy szemű játékgurák ártatlanságát idézi fel a szemlélőben.



A tág pupillás
„négy szem-hatás”

A szemüveg és a smink hatása

A smink határozottan növeli a hiteles benyomást, legalábbis az üzleti életben forgolódnó nőknél. Ennek bizonyítására a következő egyszerű kísérletet végeztük el. Négy hasonló megjelenésű női munkatársat szerződtettünk, hogy oktatási anyagainkat árusítsák egyik szemináriumunkon. Külön-külön asztalnál dolgoztak, de hasonló öltözkében. Egyikü-

kön szemüveg és smink is volt, a másikon szemüveg igen, de smink nem, a harmadikon smink igen, de szemüveg nem, a negyediken pedig se szemüveg, se smink. Az ügyfelek odamentek az asztalokhoz, és átlagosan 4–6 percet beszélgettek a programokról a munkatársnőikkel. Amikor eljöttek az asztaltól, megkértük őket, idézzék fel a munkatársnő személyiségét és külsejét, és válasszák ki egy listából a legjobban ráillő jelzőket. A sminkelt, szemüveges nőt magabiztosnak, értelmesnek, tapasztaltnak minősítették, és őt találták a legközvetlenebbnek. Némely női ügyfél nemcsak magabiztosnak, hanem ridegnek, arrogánsnak és nagyképűnek is ítélte, ami arra utal, hogy lehetséges riválist láttak benne, ugyanis a férfiak nem értékelték így. A sminkelt, de szemüveg nélküli munkatársnő külsejét és föllépését ugyancsak jónak minősítették, de odafigyelési és kapcsolatteremtő készségére alacsonyabb osztályzatot adtak.

.....
A sminkelt nőt az emberek magabiztosabbnak látják,
mint a smink nélkülit.
.....

A két kifestetlen munkatársnő megjelenése és teljesítménye kapta a legalacsonyabb osztályzatot, s itt nem sokat változtatott a szemüveg léte vagy nem léte sem a minősítésen, sem azon, hogy mennyire tudták a személyüket fölidézni. A legtöbb női ügyfél emlékezett, hogy a munkatársnőn nem volt smink, de a legtöbb férfi nem tudta megmondani, volt-e vagy sem. Érdekes módon mindkét sminkelt nőre úgy emlékeztek, mintha rövidebb szoknya volna rajta, mint a smink nélkülieken, ami arra mutat, hogy maga a smink is szexisebb megjelenést sugall. A lényeg tehát egyértelmű: az üzleti életben forgolódnó nőt értelmebbnek, magabiztosabbnak és szexisebbnek mutatja a smink, s a legkedvezőbb és legmaradandóbb benyomást a smink és a szemüveg kombinációja kelti a szemlélőben. Kitűnő stratégia ezért, ha üzleti tárgyalásra ablaküveg-szemüveget veszünk föl.

Egy kis rúzszt, asszonyom!

Kilenc nőt kértünk fel egy tévéműsorhoz, vegyenek részt egy interjúsorozaton, ahol vegyesen kérdezzetik őket férfi és női interjúvolók. Az in-

terjük egyik felén minden nő kirúzsozva jelent meg, a másikon rúzs nélkül. A kísérlet végén hamar kiderült az interjúvolók hozzáállása. A vörösre és nagyobb ajkúra rúzsozott nőket úgy értékelték, mint akiket önmagukon kívül a férfiak figyelme érdekel a legjobban. A kevésbé feltűnően és visszafogottabb vagy pasztellszínekkel rúzsozott nőket munka- és szakmacentrikusabbnak ítélték, a rúzs nélkül megjelenőket a férfiaknál dolgozabbnak, de kevésbé tehetségesnek. A női interjúvolók majdnem mind észrevették, hogy a jelentkezőn van-e rúzs vagy sem, míg a férfiaknak csak a fele konstataulta, ha nem volt kirúzsozva. Tanulság: randevúra használjunk élénkvrösebb, szembeötlőbb rúzs, üzleti célokra szolidabb, visszafogottabb színt és rúzsozási technikát. Más a helyzet, ha a cég profilja éppenséggel a női imázs: ha ruhát, szépítőszert vagy fodrászati cikket árul, mert ebben az esetben – a női vonzerő szimbólumaként – előny lehet a harsányabb szájfestés.

Aktatáskajelek

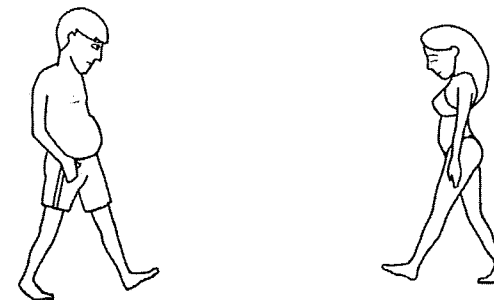
Az aktatáska mérete is üzenetet küld tulajdonosa státusáról. Aki tömött, nagy aktatáskával jár, arról azt gondolják, minden munka rá hárul, és hogy haza is viszi a tennivalót, mert nem jól osztja be az idejét. A könnyű aktatáska arról beszél, hogy viselője csak a fontos dolgokkal foglalkozik, vagyis magasabb státusú ember. Az aktatáskát hordjuk mindig oldalt, lehetőleg a bal kezünkben, hogy szükség esetén matatas nélkül kezet tudjunk nyújtani. Nő ne hordjon egyszerre retikült és aktatáskát, mert ez rontja a professzionális megjelenést, és szétszórt benyomást kelt. És sose emeljük az aktatáskát korlátként magunk és a másik személy közé.

Összefoglalás

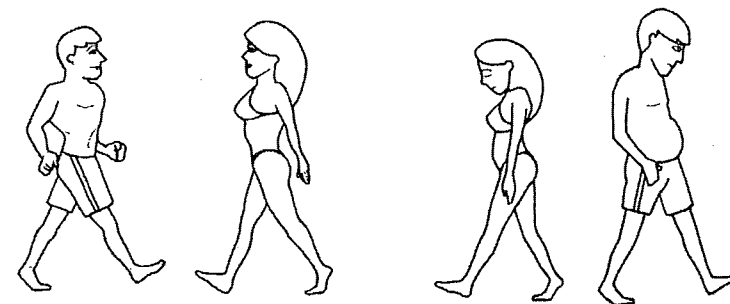
Amit magunkra vagy a kezünkbe veszünk, esetleg a szánkhoz emelünk, az mind jelzéseket küld, és sajátos rítusok eszköze, anélkül hogy tudnánk róla. Minél több tárgyat használunk, annál többet árulunk el szándékainkból, érzéseinkből. Aki megtanul olvasni ezekből a jelekből, az egy második testnyelvi kulcsrendszer birtokába jut.

15. fejezet

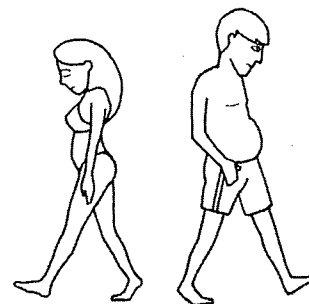
UDVARLÁS ÉS CSALOGATÁS



1. Férfi és nő a strandon egymás felé tart



2. Észreveszik egymást



3. Továbbmennek

Dr. Albert Schefflen megfigyelése szerint amikor valaki másneműek társaságába kerül, szervezetében fiziológiai változások történnek. Az esetleges szexuális találkozásra való felkészülés jegyében fokozódik az izomtónus, csökken a szem táskassága, az arc és a test petyhüdtisége, kidomborodik a mellkas, behúzódik a has, megszűnik a lötytyedt tartás, az illető kihúzza magát, s egész megjelenése fiatalosabb lesz. Nők és férfiak egyaránt élénkebben, rugalmasabban járnak, életerőt és fiatalosságot sugároznak, hiszen azt demonstrálják, hogy lehetséges partnerek. A férfi fölszege a fejét és az állát, kidülszti a mellét, hogy dominánsabb benyomást keltsen. A nő, ha érdeklődik, válaszképp kidomborítja a mellét, félrebillenti a fejét, igazgatja a haját, mutogatja a csuklóját, vagyis megadó képet fest magáról.

Ezeket a változásokat a legjobban a strandon figyelhetjük meg, amikor egy férfi meg egy nő a távolból közeledik egymáshoz. A változások akkor következnek be, amikor olyan közel érnek, hogy a pillantásuk találkozik, s még egy darabig fennmaradnak, miután elhaladtak egymás mellett, azután visszaáll az eredeti helyzet.

A testbeszéd elárulja, mennyire vagyunk kaphatók, vonzók, tettekre készek, lelkesek, szexisek, illetve mennyire vagyunk oda. Míg bizonyos udvarlási gesztusok tanultak és szándékosak, mások, például a fent említettek, teljesen önkéntelenek. Még nem tudjuk pontosan, hogyan jutunk ezek birtokába, de az eddigi kutatásokból az sejthető, hogy nagy részük velünk születik.

A színpompás hím felbukkanása

Az emlősök többségénél a hím „öltözik ki”, hogy imponáljon a fakó nősténynek, ám az embernél épp fordítva van. Évszázadok óta a nők csinálják a szexuális reklámot a színes ruhával, az ékszerrel, az arcfestéssel. A kivétel a XVI–XVII. század: Európában a férfiak ekkor olyan díszes parókákkal és színpompás öltözékekkel ékesítették magukat, hogy túlöltözték az átlagos nőt. Ne felejtsük el azt sem, hogy a történelem folyamán a nők azért öltözködtek, hogy meghódítsák a férfit, a férfiak azonban vagy státusukat demonstrálták az öltözékekkel, vagy az ellenséget akarták elrettenteni. Manapság ismét felbukkant az öntetszelgő páva-férfi, aki úgy feldíszíti magát, mint egy karácsonyfát. Látni focistát, aki kozmetikushoz, manikűröshöz jár, és birkózót, aki festi a haját. Amerika nagyvárosaiban megjelent az úgynevezett metroszexuális férfi, aki heteroszexuális léte női viselkedésmintákat követ: manikűröztet, pedikűröztet, haját festet, különleges holmikat hord, jacuzzi-ba jár, organikus és vegetáriánus kosztot él, ráncatlanító injekciót használ, ráncfelvarrást csináltat, s jóban van énjének nőies felével.

Graham esete

Graham olyan képességgel rendelkezett, amelyért sok férfi akár ölni is képes volna.

Társaságban pillanatok alatt kiszúrta magának a facér nőket, választott egyet, s nem sokra rá már a kocsija felé tartott vele, s vitte is fel a

lakásába. Aztán visszament a partira, s egy este néha többször is megismételte a mutatványt. Mintha radarja lenne, hogy a legjobbkor érzékelje a facér nőket, és rávegye őket, hogy elmenjenek vele. Senki se tudta, hogy csinálja.

Az állatok udvarlási szokásait tanulmányozó zoológusok és viselkedéskutatók megállapították, hogy a hím és a nőstény egyaránt egy sor komplikált udvarlási gesztust használ, melyeknek egy része szembeötlő, más része finomabb, de a legtöbb teljesen ösztönös. Az állatvilágban az udvarlás előre meghatározott és az adott fajra jellemző sémát követ. Sok madárfajnál például a hím peckesen körüljárja a nőstényt, s hangjával, felborzolt tollazatával és egyéb bonyolult mozdulatokkal igyekszik magára vonni a figyelmét, miközben a nőstény látszólag szinte semmi érdeklődést nem mutat. Ez hasonló ahhoz a rituáléhoz, amelyet az udvarlás kezdetén az ember követ.

Az emberi flörtölés gesztus- és kifejezőkészlete alapjaiban nem nagyon különbözik a madarak vagy más állatok násztáncától, amint ezt a természetfilmek bizonyítják.

A lényeg ugyanis az, hogy aki fel akar tűnni a másik nemnek, az saját nemi különbözőségét hangsúlyozza. Aki pedig távol akarja tartani magától a másneműeket, az inkább csökkenteni vagy takargatni igyekszik ezeket a különbségeket.

*Attól lesz valaki szexi, hogy nemi különbözőségét
reflektorfénybe állítja.*

Graham először kiválasztotta azokat a nőket, akiknek a testbeszéde jelezte, hogy szabadok, aztán bevetette saját udvarlási gesztusait. Akiknek fölkelte az érdeklődését, azok a maguk női jelzéseivel válaszoltak, vagyis nonverbálisan zöld utat adtak neki a következő lépés megtételéhez.

Az intim kapcsolatok építésében egy nő sikere attól függ, mennyire tud udvarlási jeleket küldeni a férfiaknak, és mennyire képes dekódolni a válaszelzéseket. A férfi esetében a párkeresési játszma sikere elsősorban a neki szóló jelek megértésén múlik, nem pedig saját kezdeményezésén. A legtöbb nő jól észleli az udvarlási jeleket, a férfiak viszont sokkal kevésbé érzékenyek az ilyesmire, sokszor kifejezetten vakok

– sok férfi ezért talál rá olyan nehezen a szóba jöhető partnerekre. A nőknek nem a jelek megértése okoz gondot, inkább az elképzeléseiknek megfelelő férfi megtalálása.

Graham valamiért pontosan tudta, mire kell figyelnie, s a nők ezért úgy jellemezték, hogy szexi, férfias, humoros és „olyan, akitől nőnek érzem magam”. A férfiak ezzel szemben rámenősek, alattomosnak, pökhendinek látták Grahamet, és azt mondták, „egyáltalán nem is olyan szellemes” – ezek a vélemények nyilvánvalóan a riválisnak szóló ellenérzést tükrözik. Grahamnek érthető módon kevés barátja volt, hiszen nem sok férfi keresi a potenciális versenytárs barátságát. Ez a fejezet azokról a női jelzésekről szól, amelyeket Graham észrevett, és arról a testbeszédről, amelyet válaszképpen bevetett.

A férfi úgy táncol, ahogy a nő fütyül

Ha megkérdezzük a férfiakat, ki teszi meg az első udvarlási lépést, egytől egyig azt felelik, hogy a férfi. A megfigyelések azonban azt mutatják, hogy az esetek 90 százalékában a nő a kezdeményező. Finom szem-, test- és mimikai jelek sorozatát küldi a kiszemelt férfinak, aki aztán, ha jó a szeme és veszi az adást, reagál rájuk. Vannak ugyan férfiak, akik egy bárban vagy mulatóban anélkül is kezdeményeznek a nőknél, hogy zöld jelzést kaptak volna, s némelyikük rendszeresen sikerrel is jár, általábanosságban azonban nem jók az eredményeik, mert felhívás híján próbálkozásuk tiszta lutri.

.....
Udvarlás: a nő fütyül, a férfi táncol.

Ilyenkor ha a férfi sejti, hogy akciója nem lesz sikeres, eljártssza, hogy valami egészen másról akart beszélni a nővel, és ilyen banális mondatokkal próbálkozik: „Nem a Nemzeti Bankban dolgozol véletlenül?” Vagy: „Nem te vagy a Kovács János húga?” Ezzel a lutrimódszerrel nagyon sok nőnél kell próbálkoznia, hogy célt érjen, hacsak nem olyan jóképű, mint Brad Pitt. Ha egy férfi átvág a termen, és megszólít egy nőt, az általában biztatásra történik: a nő testbeszéddel üzent. Mivel a férfi megy oda a nőhöz, úgy fest, mintha ő lépne először, de ez csak a látszat.

Különbségek a két nem között

A nők finomabb testbeszédjeleit a férfiak nehezen értik, s a kutatások szerint hajlamosak összetéveszteni a mosolygós, barátságos viselkedést a szexuális érdeklődéssel. Ennek az az oka, hogy mivel a férfiak szervezetében tízszer–hússzor annyi tesztoszteron termelődik, mint a nőkben, a férfi világszemlélete erőteljesebben szexuális alapú.

.....
Némely férfi szerint ha egy úrinő azt mondja, nem, úgy gondolja, talán. Ha azt mondja, talán, úgy gondolja, igen. De ha azt mondja, igen, akkor nem úrinő.

A nők, ha szóba jöhető partnerrel találkoznak, finom, de sokszor megtevesztő udvarlási jeleket küldenek neki, hogy kipuhatolják, érdemes-e becserkészni. Vagyis az első percekben szinte nyakon öntik a női udvarlási rítusokkal, ezt a férfiak olykor félreértik, és bumfordi közeléddel viszonozzák. A nők ezekkel a kiszámíthatatlan és félreérthető jelekkel azt próbálják elérni, hogy a férfi fedje föl a kártyáit.

A csábítás folyamata

Ha meglátunk egy vonzó személyt, az udvarlás nálunk, embereknél is ugyanazt a megjósolható öt lépést járja végig, mint az állatoknál.

1. lépés: Szemezés. A nő körülnéz a teremben, és kipécézi a neki tetsző férfit. Megvárja, míg a férfi észreveszi, s akkor körülbelül öt másodpercig szemez vele, aztán elfordítja a tekintetét. A férfi ezután figyelni kezd, hogy megismétli-e. Körülbelül háromszori ismétlés kell, hogy az átlagos férfi felfogja, miről van szó. A szemezés többször is ismétlődhet – ez a flörtölési folyamat kezdete.

2. lépés: Mosoly. A nő odavet egy-két futó mosolyt. Röpké félmosolyról van szó, mellyel a nő azt jelzi a kiszemelt férfinak: szabad az út. Ezt a jelzést sajnos sok férfi nem érzékeli, amiből a nő arra következtet, hogy nem érdekli a férfit.

3. lépés: Magakelletés. A nő kihúzza magát ültében, hogy mellét hangsúlyozza, s lábát térdnél vagy bokánál keresztbe teszi. Ha áll, csípőjét oldalra billenti, fejét félrehajtja, hogy megmutassa fedetlen nyakát. Haját babrálja, akár hat másodpercig is, azt sugallva, hogy a férfi kedvéért szépítkezik. Esetleg ajkát nyálazza, haját rázogatja, ruháját és ékszereit igazgatja. A férfi erre a következő gesztusokkal reagál: kihúzza magát, mellét kidüleszti, hasát behúzza, ruháját igazgatja, haját simítgatja, hüvelykujját derékszájába akasztja. Mind a ketten egymás felé fordítják lábfejüket vagy egész testüket.

4. lépés: Beszélgetés. A férfi odamegy a nőhöz, és társalgást kezdeményez, többnyire valamilyen kockázatmentes közhellyel, melynek egyetlen célja, hogy megtörje a jeget.

5. lépés: Érintés. A nő alkalmat keres, hogy könnyedén megérintse a férfi karját, akár látszólag véletlenül, akár készakarva. A kéz megérintése az intimitás magasabb fokát jelzi, mint a karé. Az érintés különböző fokozatait aztán a nő megismétli, hogy megtudja, örül-e neki a férfi, és hogy tudtára adja, nem volt véletlen az első. A váll futó megérintése azt üzeni, hogy a nőnek fontos a férfi egészsége és megjelenése. A kézfogás az érintési szakasz gyors elérésének eszköze.

Ez a lényegtelennek és véletlenszerűnek tetsző első öt lépés döntő fontosságú az új kapcsolat szempontjából.

A tizenhárom leggyakoribb női udvarlási jel és gesztus

Sok magakeltes gesztus azonos a férfiak és a nők között. A nők is a hajukat igazgatják, a ruhájukat simítgatják, egyik vagy mindkét kezüket csípőre teszik, lábfejükkel, testükkel a férfi felé fordulnak, hosszan, bensőségesen nézik, és intenzíven szemeznek vele. Némelyik nő az övbe akasztott hüvelykujj gesztust is átveszi, de finomabban alkalmazza a férfidominancia eme jelét: általában csak az egyik hüvelykujj kapaszkodik az övbe, kandikál ki a zsebből vagy a retikülből.

Alább annak a tizenhárom leggyakoribb női gesztusnak a felsorolása következik, amellyel a nők a világon mindenütt azt tudatják a férfivel, hogy megközelíthetők.

1. Hátravetett fej, a haj hátradobása

Általában ez az első jelzés, melyet akkor alkalmaz a nő, ha tetszik neki a társaságában lévő férfi. Hátraveti a fejét, hogy haját a vállára vesse vagy kirázza az arcából. Még rövid hajú nőknél is megfigyelhető ez a gesztus, mely azt jelzi, hogy a nőnek fontos, milyennek látja a férfi. A haj hátradobásakor a nő szabaddá teheti hónalját, s ezzel a kiszemelt férfi felé irányíthatja a belső elválasztású mirigyek termelte szexuális felhívóanyagot, a kipárolgó feromont.



A haj igazgatása és a hónalj feromonjainak kibocsátása hatásos együttes

2. Nedves ajak, biggyesztés, kissé nyitott száj

A serdüléskor a fiúk arccsontozata drámaian megváltozik: a tesztoszteron hatására erőteljesebb, kiugróbb lesz az áll, nagyobb az orr és kifejezettebb a homlok, hogy az arc hatásosabb védelmet kapjon az állatokkal vagy az ellenséggel való összecsapásban. A lányok arccsontozata lényegében a serdülés után is változatlan marad, vagyis megőrzi gyerekes arányait, s a bőr alatti vastagabb zsírpárnától a felnőtt női arc teltebb és puhább lesz, különösen az ajak. A nagyobb, vastagabb ajkat éppen a férfietől való feltűnő különbözősége avatta a nőiesség jelképévé. Némelyik nő még kollagéninjekciókkal is igyekszik vastagítani az ajkát, hogy vonzóbb legyen a férfiak számára. Az ajkbiggyesztés is arra való, hogy felhívja a figyelmet a szájra.

A női ajkak vastagsága arányaiban ugyanolyan, mint a szeméremajkaké. Ezt a jelenséget Desmond Morris önmimikrinek nevezi, mivel az ajak így a nemi tájat hivatott szimbolizálni. Az ajkak megnedvesítése, akár nyállal, akár kozmetikumokkal a szexuális felhívás üzenetét hordozza.



3. A saját test megérintése

Amint már szó volt róla, az agy parancsára a test elárulja titkos vágyainkat – ez a háttere a *saját test megérintésének* is. A női testben a férfiénál sokszorosan több idegvégződés érzékeli az érintést, ezért érzékenyebbek az érintésre a nők, mint a férfiak. Ha egy nő lassan és érzékenyen a combját vagy a nyakát simogatja, az azt jelzi, hogy ha a férfi jókor játssza ki ütőkártyáit, maga is simogathatja majd ezeket a tájakat. Saját testének simogatásával a nő ugyanakkor el is képzelet, milyen lenne, ha keze helyén a férfi keze volna.



A szexuális izgalom állapotában lévő nő ajka, melle és nemi szerve a vérbőségtől megduzzad és kipirul. Az ajakrúzs, ez a négyezer éves egyiptomi találmány voltaképpen a szexuálisan felajzott nő kipirult nemi szervét utánozza az arcon. Egyáltalán nem meglepő tehát, hogy a különböző színekkel kirúzsozott nők képei közül a férfiak következetesen az élénkpiros ajkúakat ítélték a legvonzóbbnak és legérzékibbnek.



A madár úgy tesz, mintha sérült volna a szárnya. A nő ernyedtsuklóval jár

4. Ernyedtsukló

Az *ernyedtsuklóval* járás és ülés olyan behódoló jel, melyet csakis nők és meleg férfiak használnak. Hasonlóképp mímeli némelyik madár, hogy eltörött a szárnya – így próbálja elcsalni fészkeről a kiszemelt prédát. Ez a hatásos figyelemfelkeltő eszköz azért vonzza a férfiakat, mert ettől úgy érzik, övük a vezető szerep. Az üzleti világban viszont határozottan csökkenti a nő tekintélyét az ernyedtsukló: az ilyen nőt nem veszik komolyan a partnerek, bár bizonyosan lesz férfi, aki randevúra hívja.

5. Hengeres tárgyak babrálása

A cigaretta, az ujj, a talpas pohár szára, a hosszú fülönfüggő vagy más, fallosz alakú tárgy babrálása tudat alatt jelzi, mi járhat az illető fejében. A gyűrű le-föl húzogatása is a szexet reprezentálja. Ha egy nő ezekkel a gesztusokkal él, a férfi alighanem megpróbálja jelképesen magáévá tenni: ő a nő öngyújtóját, autókulcsát vagy kéznél lévő más személyes tárgyát kezdi babrálni.



A borospohár szájának forgatása a várható eseményekre utal



A csuklóbelső finom bőrének felmutatása hatásos hívójel

6. A csukló megmutatása

Minél inkább érdekli a férfi, a nő annál gyakrabban villantja fel csuklóját. A csukló környéke a finom bőr miatt a női test egyik legerotikusabb tája. Hogy mutogatása tanult vagy veleszületett gesztus, az nem világos, de annyi bizonyos, hogy önkéntelenül történik. Beszéd közben általában a tenyerüket is megmutatják a férfinak a nők. A dohányos nőkön könnyű a dolga: cigarettás kezét egyszerűen a válla mellé emeli. Azok a homoszexuális férfiak, akik nőiesnek akarnak látszani, szívesen élnek a csuklómutogatás és a hátravetett fej gesztusával.

Női szokás a csukló belsejének bekölnizése abban a hiszemben, hogy a csuklón lüktető érverés szétárasztja a parfüm illatát. Az igazi cél azonban az, hogy a potenciális partner figyelmét az illat is a felmutatott csuklóra – s ezáltal a nőre – irányítsa.

7. Oldalpillantás a felvont váll fölött

A felvont váll is önmimikri: a gömbölyű mellet jelképezi. A nő félig leeresztett szempillái mögül addig szemez a férfivel, míg az észre nem veszi, aztán gyorsan másfelé néz. A nő ettől leskelődőnek érzi magát, a férfi pedig meglesettnek.



A felvont váll kiemeli a nőies hajlatokat és domborulatokat

8. Ringó csípő

A gyermek kihordására alkalmas, szélesebb csípő miatt a nők járását sajátos ringás jellemzi, s ez a medencetájékra irányítja a figyelmet. Mivel a férfiak nem tudnak így járni, ez a mozgás igen jellegzetes nemi jelzés. A ringó csípő egyébként olyan női csábgesztus, melyet évszázadok óta a legkülönbébb árucikkek és szolgáltatások reklámozására vetnek be. A nők, ha meglátnak egy ilyen hirdetést, szeretnének az ábrázolt modellre hasonlítani, s ez ráirányítja figyelmüket a reklámozott árura.



Félénk fejtartás
kihívó csípőbillentéssel
párosítva

9. A medence megbillentése

Orvosilag bizonyított tény, hogy az igazán egészséges és ezért a gyermek sikeres kihordására legalkalmasabb nő derék–csípő méretaránya 70:100, tehát a derékbőség a csípőbőség 70 százaléka. Ez a darázsderek. Az írott történelem során az ilyen testalkat vonzotta a legjobban a férfiakat. A derékméret növekedésével arányosan lanyhul a férfiak érdeklődése, s egyforma derék- és csípőbőségnél teljesen meg is szűnik. A 70 százalékosnál alacsonyabb érték nem befolyásolja negatívan a férfiúi vonzódást, de szaporodási szempontból a 70:100 arány a tökéletes. Alakjának arányaira a nő roppant egyszerűen hívja fel a figyelmet: álló helyzetben csak megbillenti a csípőjét.

*A megbillentett csípő a nő gyermekszülési
alkalmasságára hívja fel a figyelmet.*

Devendra Singh, a Texasi Egyetem fejlődéslélektan-professzora ötven évre visszamenőleg áttekintette a Miss Amerika-szépségverseny résztvevőinek és a *Playboy* magazin sztárjainak testi adottságait, és arra az eredményre jutott, hogy a férfiak számára legvonzóbb női derék–csípő arány 67 és 80 százalék közé esik.



Egyik vizsgálata során Singh professzor átlagos, átlag alatti és átlag fölötti testsúlyú nők képét mutatta meg férfiaknak azzal, hogy vonzerő szerint rangsorolják őket. Az átlagos

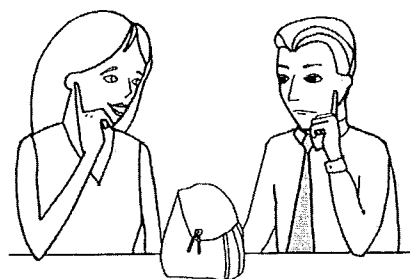
Kylie Minogue-nál együtt van minden, amiért bomolnak a férfiak: hosszú haj, meztelen nyak, 70 százalékos derék–csípő arány, nedves, nyitott száj, csücsörített ajak, félig lehunyt szem, duzzadó kebel, gömbölyű fenék, saját testét érintő, csípőre tett kéz

Kylie Minogue-nál együtt van minden, amiért bomolnak a férfiak: hosszú haj, meztelen nyak, 70 százalékos derék–csípő arány, nedves, nyitott száj, csücsörített ajak, félig lehunyt szem, duzzadó kebel, gömbölyű fenék, saját testét érintő, csípőre tett kéz

súlyúak között a 70 százalékos derék–csípő arányúak bizonyultak a legvonzóbbnak. A túlsúlyos és a súlyhiányos kategóriában a legkarcsúbbak kapták a legtöbb szavazatot. A kísérlet legfontosabb tanulsága az volt, hogy a 70 százalékos derék még az igen kövér nőknek is maximális pontszámot szerzett. Vagyis nem baj, ha egy nő nagydarab, mert ha dereka és csípője ideálisan aránylik egymáshoz, megfordulnak utána a férfiak.

10. Retikül a közelben

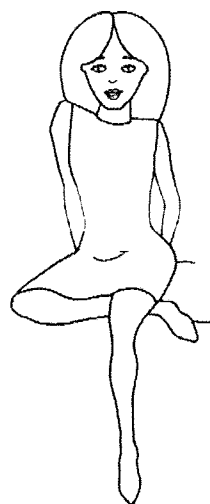
A legtöbb férfi még sose látta egy női retikül belsejét, s megfigyelések szerint nemhogy kinyitni, még hozzányúlni is fél. A retikül olyan személyes tárgy, melyet a nő szinte a saját teste meghosszabbításának tekint, s ezért ha a férfi közvetlen közelében helyezi el, az a meghittség határozott jele. Ha egy nő egy férfit különösen vonzónak talál, akkor táskáját esetleg lassú mozdulatokkal babrálja, simogatja, netán megkéri a férfit, adja a kezébe a retikült, vagy vegyen ki belőle valamit. Ha egy nő úgy teszi le táskáját, hogy a férfi láthassa és megfoghassa, akkor határozottan érdekli az illető. Ha távolra helyezi tőle, azzal érzelmi távolságtartást jelez.



A férfi közelébe tett retikül az elfogadás jele

11. A térd mint irányjelző

A nő egyik lábát a másik combja alá dugja, s térdje a számára legerdekesebb személy felé mutat. Ez a hanyag mozdulat száműzi a beszélgetés hivatalos ízét, s egy pillanatra felvillantja a combot.



Térde a legerdekesebb személyre mutat

12. Cipőjáték

A lábujjakon hintáztatott cipő ugyancsak oldott hangulatra utal, s a láb ki-be tologatása a cipőbe fallikus képzeteket kelt. Ettől a gesztustól sok férfi veszíti el a fejét.



A cipő árulkodik



13. Keresztbe vetett láb, párhuzamos alsó lábszár

Ezt az ülsmódot a *Hogyan mondja el a láb, mit akar az agy?* című fejezetben már elemeztük.

Ugyancsak női mozdulat a láb lassú keresztbe vetése, majd szétbontása a férfi szeme láttára, valamint a comb finom simogatása, mely az érintés iránti vágyat jelzi.



Hány udvarlási gesztust és jelzést tud összeszámolni a képen anélkül, hogy visszalapozna az imént olvasottakra?

Mi mindent néz a férfi a női testen?

A férfiagy úgy van programozva, hogy a legerdekesebb reprodukciós képességű és szexuálisan megszerezhető nőkhöz vonzódjon. Ha a testformát tekintjük, a férfi is, a nő is a sportos alakot kedveli. A férfi sze-

mében ez mutatja a kicsattanó egészséget és a nőnek azt a képességét, hogy a férfi gényeit sikeresen továbbvigye.

Bizonyítékok sora mutatja, hogy a férfiakat a gyerekarcú – nagy szemű, kis orrú, telt ajkú és orcájú – nők vonzzák, mert ezek a jegyek atyáskodó, védelmező reakciókat indítanak meg bennük. Nem véletlen, hogy a plasztikai sebészeti beavatkozások reklámja leginkább ezeknek a vonásoknak a korrekciójára koncentrál. A nők ezzel szemben a felnőtt arcvonású férfiakat kedvelik – erős áll, vastag szemöldök, markáns orr –, mert ez azt sugallja, hogy a férfi képes őt megvédeni.

*A gyerekarcú nő látása olyan hormonokat
szabadít fel a férfiben,
melyek arra ösztönzik, hogy a védelmére keljen.*

Van egy jó hírünk: egy nőnek nem kell természetől fogva szépnek lennie ahhoz, hogy vonzza a férfit, bár a versenytársakkal szemben kétségtelen előny a szépség. Az kell, hogy tudja jelezni: szabad. Ezért látjuk sokszor, hogy nem különösebben szép nők körül csak úgy hemzsegnék a hódolók. Általánosan leszögezhetjük, hogy a férfit a szépségnél jobban vonzzák a nő szabad jelzései, ezek pedig megtanulhatók. Vannak nők, akiket felháborít a gondolat, hogy a modern férfit is elsősorban a nő külseje és megközelíthetősége fogja meg, nem pedig az, hogy gondoskodó természetű, értelmes társalgó, prima háziasszony vagy szépen zongorázik. Egy modern nőhöz méltatlannak érzik, hogy ilyesmiről egyáltalán szó esik.

Csakhogyan az elmúlt hatvan év kutatásai mind ugyanarra az eredményre jutottak, mint az utóbbi hatezer év festői, költői és írói: a férfi számára vonzóbb a nő külseje, teste meg amit vele elérni képes, mint az esze és egyéb értékei, s ez még a politikailag korrekt XXI. században is így van. Rövid távra a mai férfi is ugyanazokat a dolgokat keresi a nőben, amit ősapái kerestek első pillantásra, de hosszú távú társ választása esetén mások a kritériumai, ahogy ezt a *Miért hazudik a férfi? Miért sír a nő?* című könyvünkben leírtuk.

Végül a szépek vesztenek

A legtöbben hajlamosak azt hinni, hogy a partnerfogás kulcsa a külső, holott ezt leginkább a tévé, a film meg a sajtó sugallja. A különösen szép ember ritka, ezért hamis az a beállítás, hogy ez volna a mérce, amelyhez mindenkinek igazodnia kell. A vizsgálatok éppenséggel azt mutatják, hogy a szép embereket a legtöbben gyanakvással kezeljük, s inkább olyan társat szeretnénk, aki nagyjából annyira vonzó, mint mi magunk, s ezért valószínűleg megmarad mellettünk, nem keres jobb partit.

Mell, fenék vagy láb?

Ha arról van szó, hogy a nő mely része a férfi kedvence, akkor a férfiak nagyjából három egyenlő csoportra oszlanak: mell-, fenék- és lábpártiakra.

Ebben a részben a női testnek csak a fizikai jellemzőit fogjuk taglalni, és pedig abból a szempontból, hogy a különböző testrészek miért hatnak annyira a férfi érzékszerveire. A fejlődés eredményeképp a női test egyetlen hordozható, szünetmentes szexuális jeladó rendszer, amely célirányosan úgy van megkonstruálva, hogy a szaporodás érdekében magára vonja a férfi figyelmét, s ebben a folyamatban kitüntetett szerepet játszik a fenék, a mell és a láb. Lehet, hogy ez politikailag nem korrekt, de biológiailag az.



I. A fenék

A férfiak szerint a gömbölyded, barack formájú női fenék a legvonzóbb: A többi főemlős nőtényének csak a párási készség idején domborodik és nagyobbodik meg az ülepe, ám az ember ebben is más. A női fenék gömbölyűsége állandó, s a nő szexuálisan szinte mindig fogadóképes. Ez azért van, mert a rendszeres szexuális

A főemlősök közül csak az emberi nőténynek van állandóan megnagyobbodott ülepe

tevékenység egyik fontos funkciója, hogy erősítse a gyermekek fölneveléséhez szükséges tartós párkapcsolatot.

Az ember az egyetlen olyan főemlős, amelyik szemtől szemben is párzik – a többi faj hímje hátulról közelít a nőstényhez, akinek duzzadt, vörös ülepe jelzi, hogy párzásra kész. Innen a férfi vonzódása a női fenékhez: a nő állandó hajlandóságát sugallja neki. A kerek fenéknek két másik funkciója is van: zsírtartalékot tárol egyrészt a szoptatáshoz, másrészt esetleges szűkös időkre, akár a teve púpja.

A testhezálló női farmer is azért lett olyan népszerű, mert kiemeli a feneket, és feszesnek, gömbölyűnek mutatja. A túsarokvisellettől ki-domborodik a fenék, és még inkább ring a csípő, ami garantáltan magára vonja a férfitekintetet. Több rovarfaj nősténye is hátsó fele riszálásával vonja magára a kiszemelt hím figyelmét.

2. A mell

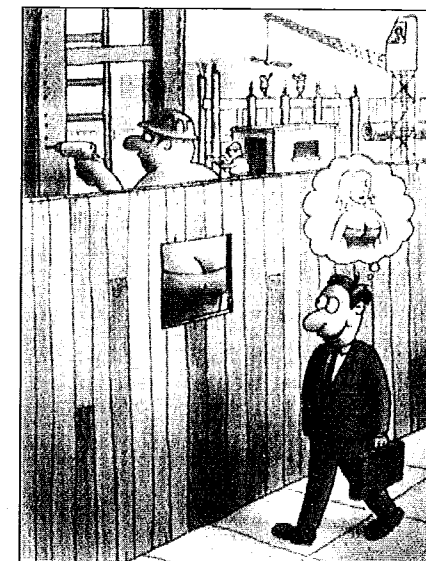
Az utóbbi években szinte az egész világon elterjedt a mellmánia, sok milliárd dolláros üzletté vált a mellnagyobbítás. Figyelemre méltó fejlemény, ha elgondoljuk, hogy a mell nem más, mint némiképp megnagyobbodott verejtekmirigy.

A mellet jórészt zsírszövet alkotja – ez adja gömbölyűségét, ám a tejtermelésben nem vesz részt.



Egy szó, mint száz, a női mell egyértelmű rendeltetése a szexuális jeladás. A mell a nő hátsóját képezi le, vagyis azt a kellékét, amely a négy lábon járás idején működött. Mivel az ember főlegyenedett és két lábon jár, a női hátsó jelzőfunkcióját a megnagyobbodott női mell vette át. Fenék- és mellhasítékot ábrázoló képekkel végzett vizsgálatok meggyőzően bizonyítják, hogy a legtöbb férfi nem tudja megkülönböztetni a kettőt.

Vizsgálatok bizonyítják, hogy a legtöbb férfi nem tudja megkülönböztetni a fenék- és a mellhasítékot



A mélyen dekoltált ruha és a me-revítés *push-up* melltartó ezt a jelet hangsúlyozza azzal, hogy hasítékot hoz létre. Szerencsére a férfiak – mint azt a legtöbb felmérés tanúsítja – mindenféle alakú és méretű kebelért lelkesednek, de leginkább a két mell közti hasíték hozza lázba őket. Ha egy nőnek tetszik egy férfi, többnyire úgy intézi, hogy előre kelljen hajolnia s karját maga előtt összefognia, mert két melle így egymásnak nyomódik, s előáll a hasíték.



ILYEN VOLT



ILYEN LETT

Mona Lisa két hetet töltött Amerikában

A férfiaknak a szexuális és termékenységi csúcson lévő nő melle tetszik a legjobban, vagyis a húszon épp innenié és a húsz-egynéhány évesé. Ilyet látni a férfimagazinok főoldalán, a szexepilre építő reklámokon, s ilyen az erotikus táncosnők melle.

Az amerikai Purdue Egyetem kutatói kiderítették, hogy kétszer annyi autós áll meg annak a lánynak, aki némi melltartókitömés révén öt centivel megnöveli a mellbőrségét, mielőtt kiáll autóstoppolni.

Miért tüzes a menyecske?

Noha az emberi test alapesetben 36,6 Celsius-fokos, a bőr hőmérséklete pillanatnyi lelkiállapotunktól függ. Amint már korábban említettük, a távolságtartó, hűvös embernek általában a teste is hidegebb, mert a feszültség okozta harci vagy menekülési készség hatására vére a végtagizmokba áramlik. Így aztán a halvérű jelző érzelmi és fizikai értelemben is megállja a helyét. Fordított a helyzet, amikor valakiben fellobban a szerelem, a szenvedély: a vér ilyenkor a bőrfelszín közelébe áramlik, és fölmelegíti. Sok nyelvi fordulat is ezt fejezi ki: a barátok közti meleg kézfogás, a forró ölelés, a heves ostrom, a lázas izgalom, a szerelem lázában ég. És ettől tüzes a menyecske, hiszen a testhőmérséklet-emelkedés sok nőnél nemcsak az arc, de a dekoltázs, a nyak kipirulásával is jár, némelyeken pedig vörös foltokat idéz elő.

*A kedves férfi olvasó most, az utolsó részben
kapja meg, amire vágyik.*

3. A hosszú comb varázsa

Annak, hogy a férfiakat úgy elbűvöli a hosszú comb, biológiai magyarázata van. A fokozott hormontermelés hatására, mely a serdülőkorba érő kislányt gyerekből nővé érleli, először a lábszár nyúlik meg hirtelen. Ez az aránytalanul hosszú láb a legerőteljesebb nonverbális jelzés a férfi számára, hogy a kamaszlány érésnek indult, s immár képes a gyermekszülésre. A hosszú comb ezért kapcsolódott össze mindig az erőteljes női szexualitással.



A supermodellek és filmsztárok alakja a nyakigláb bakfis aránytalanságát őrzi

A magas sarkú cipőt is azért szeretik a nők a férfiak, mert a termékenységet szimbolizáló hosszú láb illúzióját kelti. Emellett azzal is fokozza a nő testének szexuális felhívó jellegét, hogy íveli a gerincet, kidomborítja a feneket, kisebbnek mutatja a lábfejet, és előrebillenti a medencét. Ezért a leghatásosabb és legkelendőbb kellék a szexpiacra a túsarkú cipő, kivált a megköttözésre utaló kereszt-pántos változata.

*A magas saroktól megnyúlik a lábszár,
ring a csípő, domborodik a mell.*

Ami a láb alakját illeti, a férfiak java része jobban kedveli a formás, vastagabb lábat, mint a törekeny vékonyabbat, mert a comb plusz zsírrétege kiemeli a férfi-nő különbséget, azonkívül jelzi a szoptatási alkalmasságot. Az izmos női láb tetszik a férfiaknak, de a túlzás már riasztja őket: élvonalbeli focista combját nem szívesen látják a nők.

A csúcsmodellek dollármilliókat keresnek a női csábjelzésekkel



Férfi udvarlási jelek és gesztusok

A férfiak jelzései az erő, a vagyon és a társadalmi státus demonstrálására irányulnak. A női olvasókat nem fogja meglepni az itt következő felsorolás, hiszen ők tudják, hogy a nőkéhez viszonyítva a férfi udvarlási gesztusok száma nem éppen impozáns. Míg a nő érzéki módon öltözködik, festi magát, és egy sereg csábító jelet használ, a férfi repertoárja abból áll, hogy bőggeti a kocsija motorját, henceg a jövedelmével, és provokálja a többi férfit. Amikor udvarlási rituálékra kerül a sor, a legtöbb férfi körülbelül annyira eredményes, mint aki úgy pecázik, hogy begázol a vízbe, és bunkósbottal fejbe csapkodja a halakat. A női horgásztrükkök száma messze meghaladja azt a mennyiséget, aminek elsa-játításáról egy férfi álmodni képes.

A férfiaknak általában nem erősségük a párkeresési játékban használatos jelzések adása-vétele, s ahogy erre már utaltunk, a játékot a nők irányítják, a szabályokat a nők írják, sőt az eredményjelző tábla is náluk van. A férfiak többnyire csak reagálnak azokra a jelekre, amelyeket észrevesznek.

Némely magazin azon fáradozik, hogy meggyőzze olvasóit: a férfiak udvarlási képességei egyre jobbak, hiszen mind több férfi fordít figyelmet a külsejére. Csakhogy ez a férfihiúság fokozódásáról tanúskodik, nem pedig arról, hogy a férfiak jobban értenék a nők udvarlási jelzéseit.

Egy amerikai felmérés szerint férfi partnerüktől a nők nem azt hallanák a legszívesebben, hogy „szeretlek”, hanem azt, hogy „fogytál”.

Akárcsak az állatvilágban, az embernél is magakellettő magatartást vált ki a hímből a potenciális partner megjelenése. A már említett automatikus fiziológiai reakciók mellett a férfi igazgatni kezdi a nyakkendőjét, lesimítja a gallérját, láthatatlan porszemeket söpröget a válláról, megtagogatja a mandzsettagombját vagy az óráját, igazgatja az ingét, zakóját, egyéb ruhadarabját.



Nyakkendő-igazgatás

A kapcsolat kezdetén miért beszél a férfi?

A legtöbb férfi tudja, hogy ha hosszan beszél a maga vagy a nő életének személyes és intim vonatkozásairól, jó pontokat szerez a nőnél, s utat talál a szívéhez, sőt... Az új kapcsolat kezdetén a férfiak alkalmazzák is ezt a stratégiát, ám a mézeshetek elmúltával többnyire visszatérnek a sztereotip viselkedéshez: nem beszélnek, vagy ha mégis, akkor tényekre, információkra, problémamegoldásokra szorítkoznak.

A slicctájékrögeszme

A férfiak legnyíltabb szexuális demonstrációja az övbe akasztott hüvelykujj rámenős gesztusa, mely reflektorfénybe állítja a slicctájékot. Szóba jön még az egész test, illetve a lábfej odafordítása a nő felé, a sokatmondó pillantás, a szemezés. Ha a férfi ül vagy falnak támaszkodik, lábterpesztéssel is felhívhatja a figyelmet slicctájékára.

A páviáncsapatban és több főemlősnél a hím rendszeres péniszbe-mutatóval demonstrálja rangelsőségét. Terpeszállásban közszemlére teszi és időről időre megigazítja a szerszámát, ezzel jelzi és erősíti meg domináns pozícióját. Férfiasságát az ember is hasonlóan demonstrálja, persze azért kifinomultabban, leginkább azért, mert a páviánstílust súlyos börtönbüntetéssel fenyegeti a törvény.

A xv. században jött divatba a páncélnak az a korántsem szolid része, mely nemcsak óvni volt hivatott a férfiasságot, hanem demonstrálni nagyságát s ezáltal viselője társadalmi státusát. Az új-guineai bennszülöttek körében még a péniszfitogtatás dívik, de a civilizált férfi kénytelen beérni a feszes nadrággal, a passzentos úszógatyával, az övén himbálózó jókora kulcscsomóval vagy derékszíjának lecsüngő végével, amely a slicce előtt fityeg.

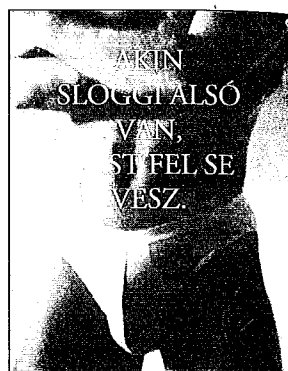
Ezek a lelógó tárgyak jó ürügyet szolgáltatnak arra, hogy a férfi időnként lenyúljon, és igazítson egyet. A legtöbb nőnek álmában se jutna eszébe, hogy nyilvános helyen a lába közé nyúlva vakarózzon, s csak álmélkodik, hogy a férfiak ezt milyen fesztelesen és rendszeresen csinálják. Mindez minden főemlősnél ugyanazt az üzenetet hordozza, csak a technika más.



Az ágyékmotogatóssá
kevésbé kifinomult
formái: a derékszíz és a
slicc megmarkolása
tánc közben



A mek harcos hagyományos
pénisztokja nem
hagy kétséget afelől, mi
is az üzenet



A slicctájék igazgatása

A férfiak legelterjedtebb nyilvános szexuális demonstrációja a *slicctájék igazgatása*. Nőktől rendszeresen hallani olyan panaszt, hogy beszélgetés közben a férfiak egyszer csak minden ok nélkül igazgatni kezdik a sliccüket. A mozdulat burkolt üzenete: az illetőnek akkora a nemi szerve, hogy állandó figyelmet igényel, nehogy a nadrág elszorítsa benne a vért.

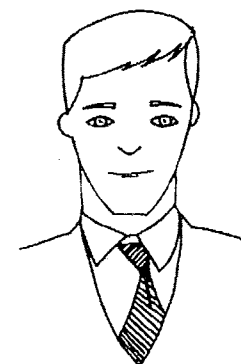
A férfitől előnye: nem kell félrevonulnia,
hogy rendbe szedje magát.

Figyeljünk csak meg egy férficsoprotot, különösen olyan környezetben, ahol a macsó magatartás a menő, például sportpályán: egyfolytában igazgatják a nadrágjuk elejét, mert mind önkéntelenül bizonygatni igyekezik férfiasságát a többi előtt.

A félrecsúszott nyakkendő

Ha a férfi ki akarja deríteni, melyik nőnek tetszik, vegyen föl rendes, vasalt öltönyt, nyakkendőjét kösse kissé féloldalasra, s az egyik vállán hagyjon egy pihét. Az a nő, aki vonzónak találja, biztosan nem állja meg, hogy le ne szedje a pihét, és meg ne igazítsa a félrecsúszott nyakkendőt, hogy jelöltje kifogástalanul nézzen ki.

A kissé félrecsúszott
nyakkendő jó alkalom
az érdeklődő nőnek,
hogy megigazítsa



A férfitest. Mi izgatja legjobban a nőt?

Felmérések mutatják, hogy a nők jobban vonzódnak a mély és bársonyos hangú férfiakhoz, mert a mély hangszín egyenes összefüggésben van a magas tesztoszteronszinttel. A serdülőkorba érő fiúgyerek hangjának megváltozását a férfihormon-termelés fokozódása okozza, s a férfivé érés egyik első jele éppen a mutálás, a hang szinte egyik napról a másikra bekövetkező elmélyülése. A neki tetsző nő társaságában a férfi hajlamos mélyebb hangon beszélni, hogy a férfiasságát demonstrálja, a nő pedig, ha érdekli az illető, magasabb hangon szólal meg, hogy nőiességét hangsúlyozza.

Mellkas, láb vagy fenék?

A nők szexuális reakcióit a férfitest bizonyos részeinek látványa váltja ki. Ami a kedvenc testrészt illeti, a nők világsszerre ugyancsak három csoporthoz oszlanak: a láb, a fenék és a mellkas/kar kedvelőire, s a szavazatok 40 százaléka a fenékre jut. Az alábbi részben a férfitestnek csak a fizikai jellemzőiről szólnunk, és arról, melyik rész miért hat a női érzékszervekre.

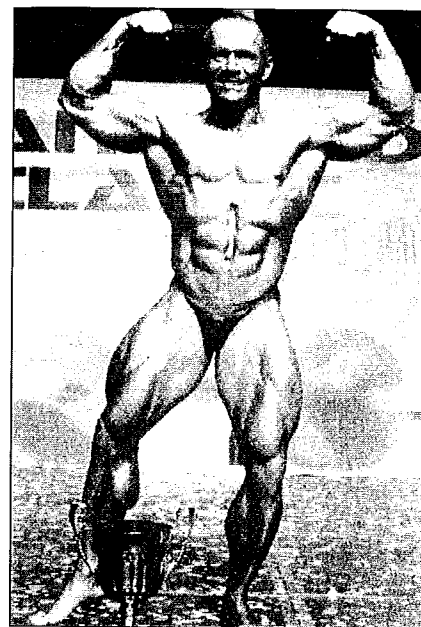
Általánosan elmondható, hogy a nők az izmos férfitestet kedvelik, a széles vállat, az izmos mellkast és kart, a feszes feneket. A felmérések szerint a legtöbb nő korunkban is olyan férfit keres, aki – külsejéből ítélve – le tudja gyűrni a vadállatot, és el tudja űzni a betolakodót.

A férfitest úgy van megkonstruálva, hogy tudjon állatot üldözni, elkapni és letépni, nehéz terhet cipelni és pókot agyonütni.

1. Széles váll, mellkas és izmos kar

A férfi széles törzse keskeny csípőben folytatódik, míg a női test vállban keskenyebb, s a csípő felé szélesedik. A férfi teste a vadászat miatt alakult ilyenné, hogy hosszú úton is tudja cipelni a súlyos fegyvert, hazafelé pedig a zsákmányt.

A férfi nagyméretű mellkasában nagy kapacitású tüdő fért el, mely

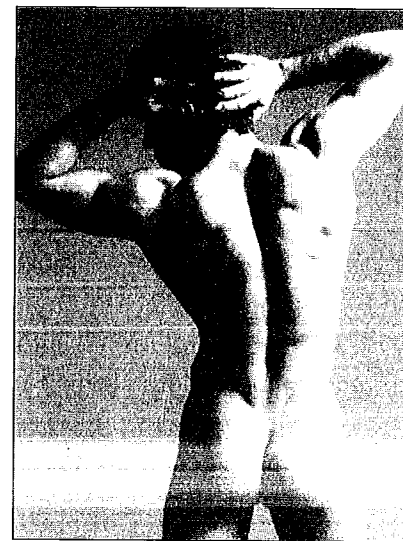


a zsákmány hajszolásakor el tudta látni őseink testét a szükséges oxigénnel. Az elmúlt évszázadokban a nagyobb mellkas tulajdonosát nagyobb tisztelet övezte, és több hatalom összpontosult a kezében. A civilizáción kívül élő törzsek java részénél ez még ma is így van.

A nőt vonzza az izmos férfifelsőtest, de legtöbbjüknek nem tetszik a testépítők túlfajlett alakja. Arra gondolnak, hogy az ilyen férfit jobban érdekli a saját szépsége, mint a nőé

2. A kis feszes fenék

A kis, tömör férfifenek a világon mindenütt a nők kedvence, de nem sokan tudják mágneses vonzása okát: a feszes, izmos hátsó a sikeres spermaátadást eredményező, erőteljes löketekhez szükséges a szexuális érintkezés során. A kövér vagy puha fenekű férfinek nehezebb esik ez a mozdulat, ezért hajlamos a teljes testsúlyát beleadni a lökésbe, ami a nőnek nem ideális, hiszen a rá nehezedő férfi kényelmetlen, s még lélegezni se tud tőle. A kicsi, feszes hátsó ezzel szemben jó hatásfokot ígér.



Az interneten sok férfitípust vehetnek szemügyre a nők

3. Keskeny csípő, izmos láb

A nő számára csak a férfias erőt és állóképességet jelző férfiláb vonzó. A férfi szikár, erős lába hosszabb, mint bármely főemlősé, s a keskeny csípő gyors és kitartó futást tesz lehetővé, ami őseink esetében a vadászatnál volt fontos. A széles női csípő sok nőt akadályoz a futásban, mivel alsó lábszára kifelé lendül, hogy testét egyensúlyban tartsa. Dr. Devendra Singh vezető amerikai neuropszichológia-professzor szerint a nők a 90:100 derék-csípőbősség arányt tartják ideálisnak egy férfinél.

Összefoglalás

Terjed a szinglijárvány. A nyugati országok az elmúlt száz év legalacsonyabb házasságkötési számairól számolnak be, s ez a szám csupán a fele a huszonöt évvel ezelőttinek. Ausztráliában például a felnőtt lakosság 28 százaléka még sosem volt házas.

Ha némelyeket elkésérít az a tény, hogy első pillanatban a férfit is, a nőt is a testi tulajdonságok mozgósítják, vigasztalja őket az a lehetőség, hogy mindenki tud javítani a megjelenésén, és ha elhatározza, tudatosan vonzóbbá teheti magát a másik nem számára. Aki pedig úgy dönt, hogy nem akar változtatni magán, annak rendelkezésére állnak a legkülönbözőbb internetes ismerkedési lehetőségek és szolgáltatók, gyorsrandiszervezetek és partnerközvetítők, akiknek tevékenysége mindenfelé virágzik, s akik a *The New York Times* becslése szerint 2003-ban hárommilliárd dolláros forgalmat könyvelhettek el a világban. És mivel a férfiaknak nehezebben megy az ismerkedés, a randevútanfolyamoknak világszerte több a férfi hallgatójuk, mint a nő.

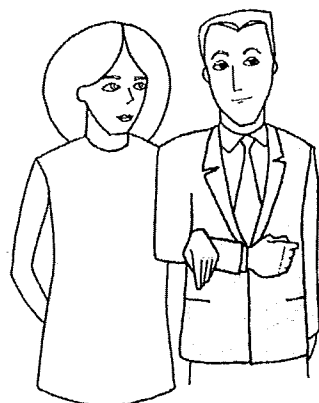
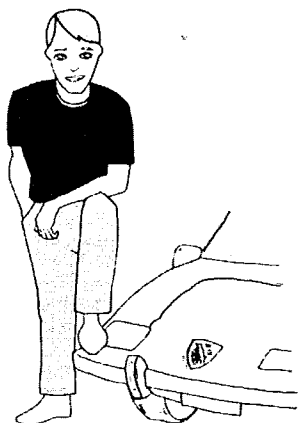
16. fejezet

TULAJDON-, TERÜLET- ÉS MAGASSÁGJELEK



Fizikailag jelezzük, mit tekintünk a magunkénak

Ha valakinek vagy valaminek nekidőlünk, azt jelezzük, hogy jogot formálunk az illető személyre vagy tárgyra. A nekidőlés a dominancia vagy a megfélemlítés eszköze is lehet, amennyiben az illető tárgy valaki másé. Ha barátunkat új autójával, csónakjával vagy más szerzeményével készülünk lefényképezni, az illető minden bizonnyal nekidől az új kincsnek, ráteszi a lábát, vagy átkarolja. Azzal, hogy megfogja a tárgyat, voltaképp teste kiterjesztésévé avatja, ezzel jelzi másoknak, hogy az övé. A szerelmesek kézen fogva járnak, vagy nyilvánosan átkarolják egymást, így tudatják összetartozásukat a világgal. A vállalati vezető fölrakja lábát az íróasztalára, vagy nekidől irodája ajtófélfájának, így demonstrálja, hogy az iroda mindenestül az övé. Az asszony láthatatlan pihéket szedget férje válláról, hogy közölje a többi nővel: a férfi foglalt.



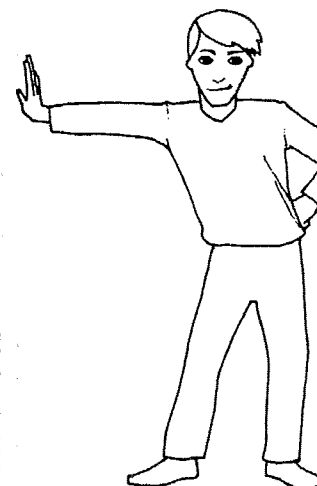
Testükhöz kapcsolják a tulajdont – így jelzik, hogy joguk van hozzá



A megfélemlítés egyszerű módja, ha más valaki tulajdonának nekidőlünk, ráülünk, vagy az illető engedélye nélkül használjuk. A más területének olyan nyilvánvaló megsértésén vagy tulajdonának jogtalan használatán kívül, mint ha kérdés nélkül elfoglaljuk az íróasztalt vagy elvisszük a kocsiját, sok finomabb elriasztó technika létezik. Az egyik ilyen, ha valaki más hivatali szobájában nekidőlünk az ajtófélfának, vagy beleülünk a székébe.

Victoria Beckham David Beckham mellére teszi a tenyerét: hangsúlyozza jogát a férjére

Vannak notórius ajtónállók, akik az első pillanatban mindenkit megfélemlítenek. Az ilyeneknek csak azt tanácsolhatjuk, hogy ha kedvező benyomást akarnak kelteni, gyakorolják az egyenes állást nyitott tenyérrel. Az új ismerősök ugyanis az első négy percben alakítják ki ró luk véleményük csaknem 90 százalékát, s első benyomást tenni csak egyszer adódik alkalom.



Notórius ajtónálló



Michael Jackson a hírhedt gyereklobálással a rajongók és a kisgyerek közti távolságot akarta áthidalni, hogy a rajongók ideiglenesen mintegy a magukénak érezhessék a kisbabát. Csak épp a gyerek meg a föld közti távolságot hagyta figyelmen kívül

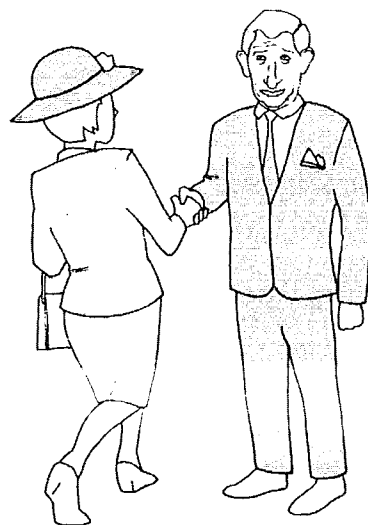
Ha a főnöki székek nincs kartája – ami nem valószínű, mert inkább a vendég széke ilyen –, akkor a főnök fél lába vagy mind a kettő az íróasztalon pihen. Ha belép a főnök főnöke, a főnök – aki immár beosztott – aligha marad meg ebben a nyilvánvaló terület- és tulajdonvédő pózban, hanem szolidabb változatra kapcsol, s legfőljebb az alsó íróasztalfiókra teszi föl a lábát, vagy ha fiók nincs, az asztallábnak nyomja, hogy jelezze, ő van birtokon belül.



Birtokon belül

Testmagasság és státus

A történelem során kialakult, hogy a fölé-alárendeltségi viszonyoktól függően igyekszünk magasabbnak vagy alacsonyabbnak mutatkozni mások jelenlétében. Ezt a törekvést a nyelv is tükrözi: akit tisztelünk, arra *felnézünk*, akit nem becülünk, azt *lenézzük*, a koronás fő megszólítása fenség vagy őfelsége, megvetésünk tárgya aljas, tette aljasság. Az utcai tüntetés szónoka faládára áll, hogy magasabb legyen mindenkinél, a tárgyalóteremben a bíró ül a legmagasabb helyen, az olimpián az aranyérmes áll fel a dobogó legfelső fokára, a tetőteraszos, legfelső



Ha alárendeltségünket akarjuk kifejezni, meghajlunk – kisebbnek mutatjuk magunkat –, ha pedig rangot akarunk, magasabbnak igyekszünk látszani

emeleti lakásnak nagyobb az ársíója, mint a földszintié, és bizonyos társadalmak felsőbb és alsóbb osztályokra oszlanak.

A fölényes emberre azt mondjuk, magas lóról beszél, fenn hordja az orrát, lekezelő, leereszkedő. És persze az istenek sosem isten háta mögötti helyeken laknak, nem a síkságon, nem is a völgyben, hanem a Valhallán, az Olümposzon vagy odafenn a mennyben. S azt is mindenki tudja, hogy egy gyűlésen, ha el akarunk érni valamit, állva kell beszélnünk.

Koronás fő előtt a nők többnyire térdhajtással – pukedlivel –, a férfiak kalapemeléssel és főhajtással mutatják magukat alacsonyabbnak. A mai, kalaptalan férfival is megesik, hogy ha hölgygel találkozik, kezével megérinti a homlokát, mintegy földéizve atyái szokását. Minél nagyobb alázatot akarunk kifejezni, annál mélyebben hajlunk meg.

Bizonyos japán üzletekben ma is „meghajlógép” tanítja be az alkalmazottakat a megfelelő meghajlásra. A csak nézelődő kuncsaftnak 15 fokos meghajlás jár, a csakugyan vásárló vevőnek akár 45 fokos is. Aki az üzleti világban a főnökség előtt hajlong egyfolytában, azt a kollégák bólogató Jánosnak, hajbókolónak, talpnyalónak, csúszómászonak, sőt seggnyalónak bélyegzik.

Nagy növésűből könnyebben lesz nagy ember

Hiába tudjuk, mi lenne korrekt politikailag, a felmérések azt mutatják, hogy a magas emberek sikeresebbek, egészségesebbek és hosszabb életűek, mint az alacsonyak. Az új-zélandi Canterbury Egyetem kísérleti pszichológia tanszékének vezetője, dr. Bruce Ellis szerint a magas férfiak az utódnemzésben is sikeresebbek, mert a nők önmaguknál magasabb partnert választanak. A magasabb férfit a köztudat hatásosabb védelmezőnek véli, s joggal hiszi, hogy a termet átörökökíthető. A férfi pedig azért keres alacsonyabb nőt, mert mellette magasabbnak látszik.

Minél alacsonyabb valaki, annál valószínűbb, hogy a férfiak a szavába vágnak. Egyik ügyfelünk, egy túlnyomórészt férfiakat foglalkoztató számviteli cég 155 cm magas női felső vezetője azt panaszolta, hogy kollégái az igazgatósági üléseken minduntalan félbeszakítják, s ezért sokszor nemhogy a koncepcióját nem sikerül kifejtetnie, de még a mondatát se tudja befejezni. Azt a stratégiát találtuk ki neki, hogy menjen át kávéért a dohányzóasztalhoz, s amikor visszamegy a helyére, marad-

jon állva, s úgy adja elő a véleményét. Ő lepődött meg a legjobban, mekkora változást hozott ez a fogás. És noha nem mindig nyúlhat a kávéhozási trükkhöz, megtapasztalta, hogy pusztán a magassági viszonyok megváltoztatása révén megnövelheti tekintélyét.

*Magasabb férfit alacsonyabb nővel mindennap látni,
de a fordítottját nemigen.*

Szemináriumainkon minduntalan szembesülünk a ténnyel, hogy a csúcsmenedzserek számottevően magasabbak mindenki másnál. A vezetés-tudományi intézetek jóvoltából 2566 cégvezetői szintű menedzser fizetését és testmagasságát rögzítettük, és azt tapasztaltuk, hogy a cégátlag fölötti minden 2,5 centi pluszmagasság évi 400 font pluszfizetést jelent az illetőnek, ha férfi, ha nő. Az Egyesült Államokban is hasonló összefüggés mutatkozik a magasság és a fizetés között: a Wall Street dolgozóinál 340 font alapfizetés-többletet ér 2,5 centi magasságelőny. Ugyanilyen arányok érvényesülnek a kormányhivatalokban és az egyetemeken is, ahol pedig állítólag nem a termet, hanem a szakértelem és az egyenlő elbánás az előléptetés alapja. Egy amerikai felmérés szerint az amerikai cégeknél nemcsak a legjobb állások jutnak a magas termé-
tűeknek, de kezdőfizetésük is magasabb. A 190 centinél magasabbak 12 százalékkal többet kapnak, mint a 185 centi alattiak.

Miért tűnnek magasabbnak a tévében?

Akinek tévés politikai szereplését többre tartjuk, azt magasabbnak is érzékeljük. A képernyőn egy ember körülbelül 15 centi, úgyhogy rajtunk, nézőkön múlik, kit milyen magasnak képzelünk. Így aztán azt gondoljuk magasabbnak, és azt ruházzuk föl nagyobb hatalommal, akinek fellépése, képernyős teljesítménye meggyőzőbb számunkra. Ez az oka, hogy a tévében sok alacsony színész, politikus, médiaszemélyiség olyan sikeres: egyszerűen eljuttassák, hogy magas tereműek. John Howard ausztrál miniszterelnököt például – akire azért ragadt rá a Kis Jani csúfnév, mert a tévében halk volt és visszafogott – felméréseink szerint a választók 167 centiméteresre becsülték, ami egy férfinél elég

alacsony, holott valójában 175 centi magas. 170 centis vetélytársát, Bob Hawke volt miniszterelnököt viszont magabiztos fellépése miatt általában 185 centisnek saccolták.

A képernyőn magasít a jó fellépés.

Wilson 1968-as úttörő vizsgálatában a diákok elé kiálló diákszónokot társai 175 centiméteresre becsülték, ám amikor ugyanezt a diákot professzorként mutatták be, a hallgatók 190 centi magasnak látták. Tehát a hatásos előadás vagy a tiszteletet parancsoló rang egyaránt magasabbnak mutatja az embert.

Padlóteszt

Aki ki akarja próbálni, csakugyan tekintélyt parancsol-e a magasság, végezze el barátjával a következő tesztet. Feküdjön a földre, a barátját állítsa maga mellé úgy, hogy maximális legyen a magasságkülönbség, majd szólítsa fel, hogy jó alaposan és kíméletlenül gorombítsa le. Aztán cseréljenek helyet – a barát feküdjön, a kísérlet kezdeményezője álljon –, s szólítsa fel, hogy folytassa a gorombáskodást. Meglátja, hogy most nemigen fog neki menni a dolog: más lesz a hangja, s akárhogy erőlködik, nem tud határozottan fellépni.

A szálfatermet árnyoldalai

Persze a magasság se mindig előny. Noha a langalétát sokszor többre tartják, mint a kis tereműt, a személyes kapcsolatokban, amikor szemtől szemben, egyenrangúként akarunk tárgyalni a partnerrel, hátrány lehet, ha nagyon nyurgák vagyunk: úgy tűnhet, hogy „fenn hordjuk az orrunk”.

Philip Heinicy, a kétméteres angol vegyiáru-kereskedő megalapította a Magasak Klubját, hogy a társadalom hosszúra nyúlt tagjainak gyakorlati, egészségügyi és társadalmi gondjait kezelje. Észlelte ugyanis, hogy magasságát az ügyfelek fenyegetésnek érzik, s termete árnyékában a szavaira nem is tudnak figyelni. Azt tapasztalta, hogy ha ülve tart

árubemutatót, nemcsak a hangulat javul, hanem – félelmetes magassága kiküszöbölése révén – a forgalma is elképesztően megnő: 62 százalékkal többet ad el!

Néha mégis a talajközeli helyzet a fölény jele

Bizonyos körülmények között éppen a test alacsonyra helyezése jelzi a dominanciát. Ez történik, ha valaki más lakásában nyúlik el a fotelban, miközben a házigazda áll. Aki idegen területen ilyen tüntetően feszte- len, az a fölényt, rámenősséget hangsúlyozza.

Saját területét, kiváltképp az otthonát mindenki óvja, s határain be- lül magabiztosan viselkedik. Ezért az idegen azzal nyeri meg a gazda jóindulatát, ha behódoló magatartást tanúsít.

Hogyan szerez szavazatokat a tévépolitikus?

Több mint három évtizede adunk tanácsot a nyilvánosság elé lépők- nek – a rocksztártól a politikuson át az időjóság és a miniszterelnök- ig –, hogyan legyenek hihetőek és hitelesek.

Egy ízben két politikus kapott felkérést két tévévitára, mérkőznek meg, ki hogyan vezetné az országot. Egyiküket, a 175 centiméteres je- löltet – nevezzük A-nak – szelídebb, visszafogottabb stílusa miatt a vá- lasztók a valóságosnál alacsonyabbnak érzékelték, míg ellenfelét, a 190 centis B-t erőteljes, kemény fellépése okán még magasabbnak.

Az első tévévita után úgy festett, hogy az alacsonyabb jelölt csúnyán kikap. Amikor hozzánk fordult, többféle dolgot tanácsoltunk neki. Egyrészt hogy felolvasóállványából vágasson le tíz centit, mert állja így ugyanannyival kerül az állvány fölé, mint B jelölté. Tétesse kissé lej- jebb a kamerát, hogy alulról nézve magasabbnak mutassa. Beszéljen egyenesen a kamerába, mert így minden nézőnek az lesz az érzése, hogy személyesen őhozá intézi a szavait. S mindez bevált. A második vitából egyértelműen A jelölt került ki győztesen, a média szerint „új- fajta hitelességet és vezetői erényeket mutatott fel”, s a választáson ő lett az ország első embere. Mindebből az a tanulság, hogy a választó általában nem sokat jegyez meg abból, amit a politikusok a választási vitákban mondanak. Arra szavaz, akiről elhiszi, hogy alkalmasabb a vezetésre.

Hogyan csillapítsuk le a dühös embert?

Ha tudatosan kisebbsítjük magunkat másokhoz képest, elkerülhetjük, hogy fenyegetőnek tűnjünk. Vegyük például azt az esetet, ha kisebb közlekedési vétség miatt megállít a rendőr, mondjuk, mert nem áll- tunk meg a stoptáblánál, nem adtunk elsőbbséget, vagy a megenge- dettnél gyorsabban hajtottunk. A rendőr ilyenkor ellenségesen közelít a kocsinkhoz, mire a legtöbb autós reakciója az, hogy nem száll ki, le- tekeri az ablakot, s vagy magyarázkodni kezd, vagy tagad. Mindeköz- ben a következő negatív testbeszédjeleket adja:

1. Rákényszeríti a rendőrt, hogy elhagyja saját területét (a járőrko- csit), és átjöjjön az ő területére (az autós kocsijához).
2. Ha feltételezzük, hogy csakugyan vétkes, kifogásaival támadást intéz a rendőr ellen.
3. Azzal, hogy nem száll ki, korlátot emel önmaga és a rendőr közé.

Tekintve, hogy ebben a helyzetben a rendőr van fölényben, ezzel a ma- gatartással csak tovább súlyosbítjuk a helyzetünket, s növeljük a bünte- tés esélyét. Próbáljuk meg inkább a következőt:

1. Rögtön szálljunk ki a kocsiból (a saját területünkről), és men- jünk oda a rendőrautóhoz (az ő területére). Ezáltal nem ő lesz kénytelen elhagyni a maga területét. (De az Egyesült Államok- ban ne kíséreljük meg ezt, ott ugyanis hirtelen „ólommérgezés- hez” vezethet, ha kocsinkból kiszállva odasietünk egy rend- őrautóhoz!)
2. Görnyedjünk meg annyira, hogy kisebbnek tűnjünk, mint a rendőr.
3. Kisebbsítjük magunkat azzal, hogy elismerjük, mennyire felelőt- lenek voltunk, és növeljük a rendőr tekintélyét: köszönjük meg, hogy figyelmeztet a botorságunkra, és jegyezzük meg, milyen ne- héz lehet neki, ha csupa ilyen lököttel akad dolga.
4. Nyitott tenyérrel és reszkető hangon kérjük, ne büntessen meg. Női vezető és férfi rendőr esetén mosolyogjunk sokat, pislogjunk sűrűn, és beszéljünk magas hangon. A férfi vezető vegye át a büntetőcédulát, és fizesse ki.



Ne büntessen meg,
kérem!

Ez a magatartás arra ösztönzi a rendőrt, hogy a pirongató szülő szerepét vállalja, vagyis keményen megdorgáljon, s aztán – büntetés nélkül! – utunkra engedjen. Aki a fentiek szerint jár el, az esetek felében megúszhatja a büntetést.

Ugyanez a módszer beválik akkor is, ha a vevő hibás árut hoz vissza, vagy másvalamiért reklamál ingerülten. Vevő és eladó közt ilyenkor a pult emel korlátot, s ha az eladó megmarad a pult innenső oldalán, csak konzerválja a szembenállást, nem sikerül lecsillapítania a dühös vevőt, sőt tovább mérgesíti a helyzetet. Ha viszont átmegy a vevő oldalára, és kissé meggörnyedve, nyitott tenyérrel a rendőrnél ismertetett módszert alkalmazza, akkor általában sikerül megnyugtatnia a reklamálót. Az íróasztal vagy a pult mögött maradás csak fokozza az indulatot.

Hogyan tűnjünk magasabbnak?

Az alacsonyabbak többféle stratégiával közömbösíthetik a rájuk telepedő magasak fölényét. Különösen fontos ez a nők számára, akik átlagosan 5 centivel alacsonyabbak a férfiaknál.

Rendezzünk be olyan irodát, ahol többféle magasságú szék van, s a magasabb embereket kínáljuk alacsonyabb székekkel. Az ülés amúgy is csökkenti a magasságkülönbségeket, s ha az óriást alacsony pamlagra ültetjük, mindjárt veszít hatalmas túlerejéből. Az asztal ellentétes oldalára ülés is kiegyenlítő hatású, akárcsak az, ha az ajtóban állunk, miközben az iroda lakója ül. A nyilvános helyen, például bárban, sokaság közepén, autóban vagy repülőn zajló beszélgetés ugyancsak korlátozza a magasabb kollégák taktikáját. Ha valaki túlteng vagy fölénk magasodik, miközben mi ülünk, álljunk fel, menjünk az ablakhoz, és nézzünk

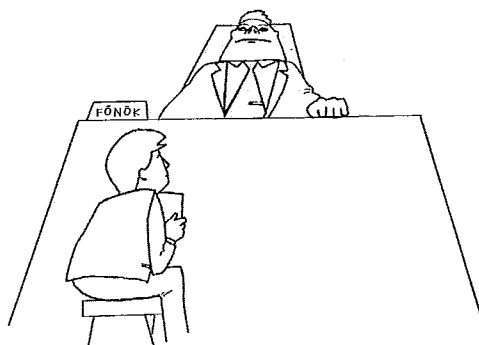
kifelé, miközben folytatjuk a tárgyalást. Ezzel azt a benyomást keltjük, hogy alaposan fontolóra vesszük a dolgot, s akire nem nézünk rá, az nem tudja érvényesíteni a magasságelőnyét, hiába hórihorgas.

Végezetül a határozott fellépés is a minimumra csökkenti testmagassághátrányunkat. Ezekkel a stratégiákkal elérhetjük, hogy fej mellett küzdjünk nyurga kihívóinkkal, s ne hagyjuk, hogy a víz alá nyomjanak.

Összefoglalás

A magasságkülönbség jelentősen befolyásolja az emberi kapcsolatokat, ám a testmagasság és a tekintély sokszor csak szubjektív érzés. Az alacsonyabb ember is magasabbnak tűnik sötét tónusú vagy hajszálcsíkos öltönyben, illetve nőnél nadrágkosztümben, visszafogottabb, szolidabb sminkkel, nagyméretű karórával. Minél kisebb órát hord valaki, annál kisebb hatalmat tulajdonítanak neki. Aki egyenesen áll, ültében és jártában kihúzza magát, az magabiztos benyomást kelt, s ennek visszahatásaként magabiztos is lesz.

ÜLÉSREND – HOVÁ ÜLJÜNK ÉS MIÉRT?



Érezze magát otthon, és meséljen!

Hogy másokhoz képest hová ülünk le, az erőteljesen befolyásolja, mennyire fognak együttműködni velünk. Abból pedig, hogy mások hová ülnek le hozzánk képest, kiolvashatjuk, hogyan viszonyulnak hozzánk.

Az 1970-es, 80-as és 90-es években szemináriumi résztvevőkön vizsgáltuk, milyen attitűdhöz melyik helyet érzi a legmegfelelőbbnek az asztalnál. A szemináriumi részvételen kívül kérdőíves felmérést is alkalmaztunk. Az ülésrendre vonatkozó első nagyobb vizsgálat során, amely a Kaliforniai Egyetem pszichológusának, Robert Sommernek a nevéhez fűződik, diákok és kisebb gyerekek csoportjait figyelték meg nyilvános helyeken és társaságban: étkezdében, vendéglőben. Sommer eredményeit mi üzleti és tárgyalási helyzetekben alkalmaztuk, s noha a különböző kultúrák, illetve a résztvevők közti kapcsolatok árnyalják a képet, kiderült, hogy a leggyakrabban és a legtöbb helyzetben az alább vázolt ülésrendek fordulnak elő.

Mark Knapp, a Vermonti Egyetem kutatója *Nonverbális kommunikáció és emberi interakció* című könyvében rámutat, hogy noha az ülésrend értelmezésének megvan az általánosan érvényes sémája, a konkrét környezet hatására ez módosulhat. A kutatásokból kiderült, hogy

a középosztálybeliek által alkalmazott étkezdei ülésrend más, mint az előkelő éttermekben érvényesülő séma. A székek iránya és az asztalok közti távolság is torzíthatja a helyválasztást. A meghitt kapcsolatban lévő párok például a legszívesebben egymás mellé ülnek, de egy zsúfolt étteremben, ahol az asztalok közel vannak egymáshoz, kénytelenek szemben ülni egymással, holott ez eredendően védekező pozíció.

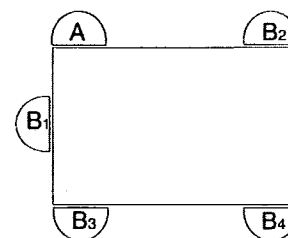
Mindezek figyelembevételével most ismertetjük azokat a főbb ülés-változatokat, melyeket különféle munkahelyi és társadalmi helyzetekben választani szoktunk.

Asztalpróba

Tegyük fel, hogy mi vagyunk B, és egy téglalap alakú asztalhoz kell leülnünk A-val. Melyik helyet választanánk az alábbi körülmények esetén:

- Állásra jelentkezőt hallgatunk meg egy családi kisvállalkozás számára.
- Keresztretvényfejtésben segítünk.
- Sakkozni akarunk.
- Közkönyvtárban vagyunk, és nyugodtan akarunk olvasni.

Nézzük meg a következő rajzot, és válasszunk helyet.



Alapvető üléspozíciók

Íme a legvalószínűbb válaszok:

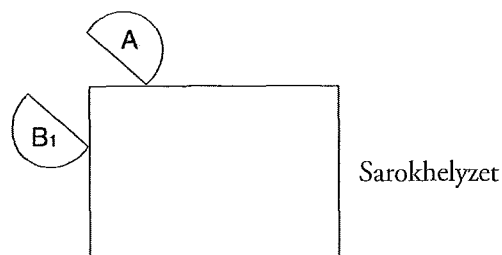
- Az interjúhoz a B1-et, a sarokpozíciót választjuk, mert így jól látjuk a jelöltet, de anélkül, hogy konfrontálódnánk vele vagy nyomást gyakorolnánk rá, mint a B3-ban, vagy közvetlenkednénk, mint a B2-ben.
- A keresztretvényfejtéshez a B2-t, az együttműködés helyét választjuk: ez alkalmas a segítségnyújtásra, a kapcsolatépítésre.
- A sakkpartinhoz a B3-ra, a konfrontatív/védekező pozícióra vokso-

lunk, mert a szemben ülés lehetővé teszi, hogy tökéletesen lássuk az ellenfél arcát és mozdulatait.

- Végül a könyvtárban a B4-et, az átlós helyet választjuk: ezzel nyilvánítjuk ki függetlenségünket és azt az igényünket, hogy ne zavarjanak.

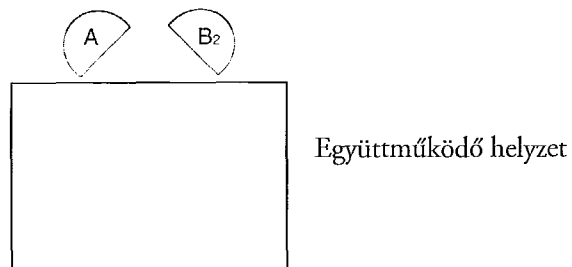
A sarokhelyzet (B1)

Így ülünk le valakivel fesztelen, baráti beszélgetésre, mivel ez a pozíció jó szemkontaktust és sok gesztust tesz lehetővé, illetve mindkét fél jól láthatja a másik fél gesztusait. Az asztal sarka részleges korlátot nyújt arra az esetre, ha valamelyik fél fenyegetettséget érezne, viszont nem osztja meg a felek között az asztal területét. B számára stratégiai ez a legjobb hely, ahonnan előadhat, bemutathat valamit, ha a közönség A. Feszült helyzet oldására elegendő, ha székünket a B1 helyzetbe húzzuk, s ezzel fokozzuk a beszélgetés pozitív kimenetelének esélyét.



Az együttműködés helye (B2)

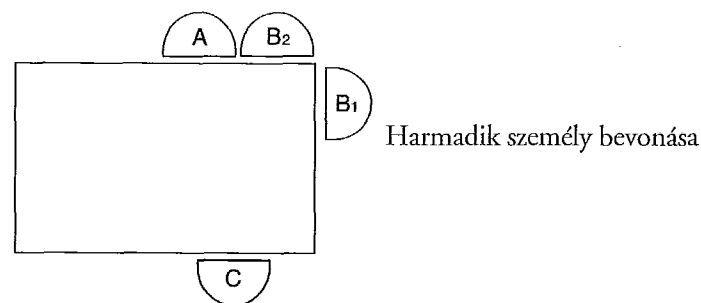
Ez a helyzet olyankor áll elő, ha ketten hasonlóan gondolkodnak, vagy együtt dolgoznak egy feladaton. Azt tapasztaltuk, hogy az emberek 55



százalékban ezt az elrendezést vélik a legalkalmasabbnak az együttműködésre, vagy ösztönösen így ülnek le, ha valakivel együtt kell dolgozniuk.

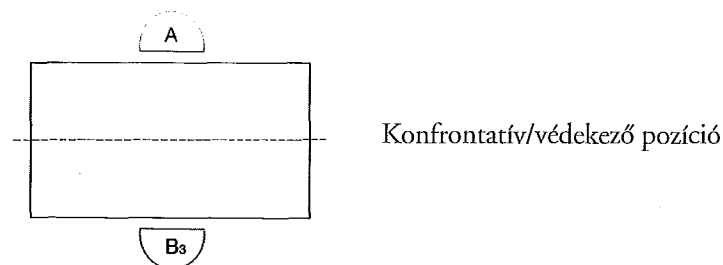
Elképzelésünk előterjesztésére és elfogadtatására ez az egyik legkedvezőbb ülésrend, mert jó szemkontaktus- és gesztustükrözési lehetőséget kínál. A siker kulcsa az, hogy B így anélkül kerül ebbe a helyzetbe, hogy A úgy érezné, betolakszik a területére. Kedvező elrendezés ez arra az esetre is, ha B harmadik személyt akar bevonni a tárgyalásba. Ha például mint ügynök immár másodszor tárgyal az ügyféllel, s ezúttal szakértőt is hoz magával. Ilyenkor a következő stratégia a célravezető:

A szakértőt ültesse C helyre, szembe A-val, az ügyféllel. Maga az ügynök válassza vagy az együttműködő B2 helyzet, vagy a sarokpozíciót, B1-et. Így az ügyfél oldaláról módja van az ő nevében faggatni a szakértőt. Ezt az elrendezést úgy nevezzük: „Átállás a másik oldalra”.



A konfrontatív/védekező pozíció (B3)

Ebben az elrendezésben a résztvevők szembenéznek egymással, akár a vadnyugati gengszterek. Ha egy asztal két oldalán ülünk valakivel, az védekező és konfrontatív atmoszférát teremt, s könnyen az álláspontok megmerevedéséhez vezethet, mivel a két fél között ott áll az asztal mint masszív korlát.



A megkérdezettek 56 százaléka üzleti környezetben konfrontatív-nak ítélte ezt a pozíciót, ám társasági helyzetben, például vendéglőben 35 százalék társalgási elrendezésnek minősítette. Randevúzáskor ez a leggyakoribb éttermi ülémód, de leginkább azért, mert a pincér így ülteti le a vendégeket. Vendéglőben találkozó pároknál ez jól működik, mert egyrészt jó szemkontaktust tesz lehetővé, másrészt finoman ráirányítja a figyelmet a nemi különbségekre. Munkahelyen viszont az egymással versengő felek foglalnak el ilyen pozíciót, vagy olyanok, akiknek egyike épp megrója a másikat. Előállíthatja ezt az elrendezést maga A is, hogy saját területén fölé-alárendeltségi viszonyt létesítsen.

Miért nem szeretik némelyik főnököt?

Azt tapasztaltuk, hogy üzleti környezetben a konfrontatív/védekező pozícióban lévő ember rövidebb mondatokban beszél, az elhangzot-takból kevesebbet jegyez meg, és hajlamosabb a vitatkozásra.

A. G. White kísérlete bebizonyította: az, hogy a beteg el tudja-e engedni magát az orvosnál vagy sem, nagymértékben függ attól, van-e íróasztal a rendelőben. A pácienseknek mindössze 10 százaléka tudott felengedni olyan rendelőben, ahol volt íróasztal, és az orvos mögötte ült. Íróasztal nélküli rendelőben ez az arány 55 százalékra nőtt. Saját kísérletünkben (Pease és Pease, 1990) 244 vezető üzletembert és 127 középvezetőt kértünk meg, rajzolja le, milyen bútorrendezést szeretne az irodájában, amikor az osztály új épületbe költözik. 185 vezető menedzser (a megkérdezettek 76 százaléka) önmaga és a beosztottak közé helyezte el íróasztalát, míg az alacsonyabb vezetőknek csak a fele (64) rajzolt ilyen tervet. A férfi menedzserek közül kétszer annyian bariádózták el magukat az íróasztaluk mögé, mint a nők közül.

A vizsgálat legérdekesebb tanulsága az volt, hogyan vélekedtek a kollégák azokról a főnökökről, akik nem emeltek íróasztalbástyát. Beosztottaik szerint az ilyenek igazságosabbak, jobban odafigyelnek mások véleményére, nem torkolják le őket, és kevésbé részrehajlók.

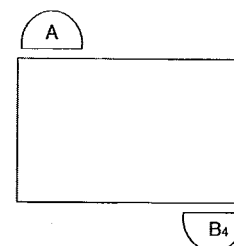
.....
*Ha pontosan szemtől szemben ülünk másokkal,
 az rossz hangulatot kelt.*

Ha B-nek az a célja, hogy meggyőzze A-t, a rivalizáló pozíció csökkenti a sikeres tárgyalás esélyeit – kivéve ha B-t előre megfontolt szándékkal, stratégiai célból ültették pontosan A-val szembe. Ha például A, a főnök lehordani készül B beosztottat, s a rivalizáló pozícióval további nyomatókat akar adni a letolásnak. Másrészt B, ha azt akarja, hogy A fölényben érezze magát, készakarva is leülhet vele szemtől szemben.

Az üzleti élet bármely területén mindig fontos, hogy tisztában legyünk mások véleményével, tájékoztassuk és megnyugtassuk őket. A konfrontatív pozíció – melyben érzékelhetően rövidebb és kiélezettebb párbeszédre kerül sor – nem szolgálja ezt a célt. Sarokhelyzetben és együttműködő pozícióban sokkal többet érhetünk el.

A független pozíció (B4)

Ezt a helyzetet akkor foglaljuk el, ha nem akarunk kommunikálni másokkal. Ilyen helyzet áll elő idegenekkel például könyvtárban, köztéri padon, vendéglőben. Válaszadóink 42 százalékanak ez az elhelyezkedés az érdeklődés hiányát üzenté, de némelyeknek a közömbösségen túl el-lenségességet is. Ezért ahol a nyílt eszmecsere a cél, ott kerülendő.

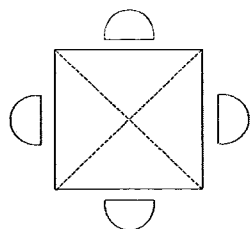


A független helyzet azt közli másokkal, hogy magunk akarunk maradni

Nemcsak az számít, ki mit mond, hanem az is, ki hol ül

Említettük már, hogy a téglalap alakú asztal konfrontatív, illetve védekező kapcsolatot létesít az ott ülők között, mivel mindenkinek egyforma tér jut, egyforma homlokzat és külön perem. Mindenkinek módja van állást foglalni az adott témáról és direkt szemkontaktust létesíteni. A négyzet alakú asztal a rövid, tárgyyszerű megbeszélésekre, illetve alá-fölérendeltségi viszonyok kialakítására való. Az együttműködés java ré-

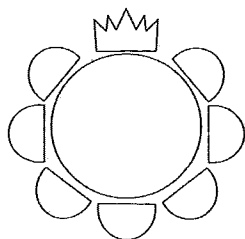
sze a mellettünk ülőtől várható, s a jobb felől ülő általában együttműködőbb, mint a bal. A legerősebb ellenállás a szemben ülőtől várható, s ha négyen ülnek az asztalnál, mindenkinek van ilyen opponense.



A négyzet alakú asztalnál mindenkinek egyszerre jut konfrontatív és sarokpozíció is

Artúr király koncepciója

Artúr király a kerek asztal alkalmazásával minden lovagjának egyforma rangot és tekintélyt igyekezett juttatni. A kerek asztal csakugyan fesztelen és baráti atmoszférát teremt, és ideális hely az azonos rangúak közti eszmecsere, mivel minden résztvevőnek ugyanakkorra asztalrész jut. A kör az egység és az erő univerzális szimbóluma. Sajnos Artúr király nem gondolt arra, hogy ha a körben ülők egyike magasabb rangú a többinél, ez teljesen megváltoztatja a csoport dinamikáját. Mivel a királyé a legfőbb rang, hallgatólag a mellette ülő lovagok állnak a ranglétra következő fokán, pontosabban a jobbán ülő följebb, mint a balján ülő. Így halad tovább lefelé a rangsor, ahogy a királytól távolodunk.



A kerek asztalnál ülő, magas rangú személy felborítja az egyenletes hatalommegoszlást

Az Artúr királlyal pontosan átellenben ülő lovagnak valójában a konfrontatív/védekező pozíció jutott, s alighanem ő okozta a legtöbb gondot. A kerek asztalnál zajló tárgyalásokról megkérdezettek 69 százaléka szerint a legtöbbet a szemközt ülő vitatkozik és ellenkezik. 56 százalék azt mondja, a szemben ülést föl lehet használni a kívülállás és az érdektelenség demonstrálására, mint, mondjuk, a közkönyvtárban. A köz-

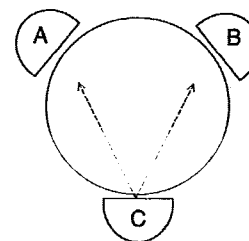
vetlen szomszédságról 71 százaléknak az az élménye, hogy baráti beszélgetésre és együttműködésre adott neki lehetőséget.

A vállalatvezetők ma téglá, négyzet és kör alakú asztalokat egyaránt használnak. A téglalap alakú íróasztal elsősorban a munka helyszíne, hivatali ténykedésre, rövid megbeszélésre, felelősségre vonásra és effélére használatos. A kerek – gyakran kávézó- (eredetileg dohányzó-), vagyis alacsonyabb – asztal, amelyet kárpitozott kanapé vagy alacsony székek vesznek körül, az oldottabb hangulat megteremtésére, illetve meggyőzésre való. Demokratikus légkörű családokban, ahol nem okvetlenül a szülőnek van igaza, szintén látni kerek asztalt. A négyzet alakú asztal a menzák szokványos bútordarabja.

Hogyan vonjunk be két embert a beszélgetésbe?

Tegyük fel, hogy mi vagyunk C, és egyszerre akarunk beszélgetni A-val és B-vel. Háromszög elrendezésben ülünk egy kerek asztalnál. Tételezzük fel továbbá, hogy A beszédes ember, sokat kérdez, B ellenben hallgatólag. Hogyan tudunk úgy válaszolni A kérdésére, hogy B ne érezze magát kirekesztettnek? Használjuk a következő egyszerű módszert: amikor A föltesz egy kérdést, válaszunk kezdetén nézzünk rá, azután fordítsuk fejünket B felé, aztán megint A felé, majd újra B felé, s ez így váltakozzon, míg el nem érünk mondókánk végére, melyet intézzünk A-hoz.

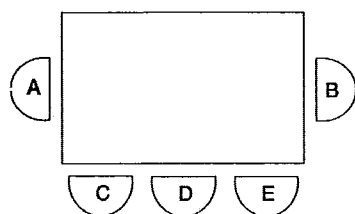
Ezzel a technikával elérjük, hogy B is részt vesz a beszélgetésben, ami különösen fontos, ha magunk mellé szeretnénk állítani.



Mindkét fél bevonása válaszadáskor

A téglalap alakú tárgyalóasztal

A téglalap alakú tárgyalóasztal esetében úgy fest, országhatárokon átívelő szabály, hogy az A hely – az asztalfő – a legrangosabb pozíció, akkor is, ha az asztalnál ülők mind azonos státusúak. Tehát egyenlő rangúak összejövetelén az a legbefolyásosabb személy, aki ezen a helyen ül – amennyiben nincs háttal az ajtónak.



Erőviszonyok a téglalap alakú asztalnál

Ha az ajtó A háta mögött van, akkor a B helyen ülő személy a legrangosabb, s mint ilyen, erőteljes konkurenciát jelenthet A-nak. Esküdt-széki tapasztalatok alapján Strodbeck és Hook azt állapította meg, hogy az esküdtek a leggyakrabban azt a személyt választják elnöknek, aki az asztalfőn ül, különösen ha magasabb társadalmi osztályból való. Ha föltételezzük, hogy az A hely a legrangosabb, a következő a B, azután a D, majd a C. Az A és a B pozíciót feladatorientáltak tartják, a D-t viszont többnyire egyfajta hangulatfelelősnek szánják, általában nőnek, akinek a csoporton belüli viszonyokra és az emberek részvételére van gondja. Ha mindezzel tisztában vagyunk, a megfelelő helyre tett névtáblákkal hatással lehetünk a megbeszéléseken működő erőviszonyokra. Ily módon jobban kezünkben tarthatjuk az eseményeket.

A kedvenc miért a tanár úr balján ül?

Az Oregoni Egyetem kutatói megállapították, hogy a látóterünk jobb felén látottakból háromszor annyi információt raktározunk el, mint a bal felén észleltekből. Ebből arra a következtetésre jutottak, hogy több információt szolgáltat az arc bal fele, minthogy ez esik a néző jobb oldali látóterébe.

.....
Arcunk bal fele többet árul el.
.....

Az Ontariói Egyetem pedagógiai tanszékének kutatója, dr. John Kershner a tanárok viselkedését vizsgálta, és 15 percen át félpercenként rögzítette, merre néznek. Vizsgálata eredményeként megállapította, hogy a jobb oldalon ülő diákokra szinte egyáltalán nem figyelnek. Az idő 44 százalékában előrenéznek, 39 százalékában balra, s mindössze 17 százalékában jobb felé. Kershner azt is konstataálta, hogy a bal oldalon ülő diákok jobb helyesírási dolgozatokat írtak, mint a jobb felől ülők, s a bal felől ülők közül a tanár kevesebbet kritizált vagy pécézett ki, mint a másik oldalról. Saját kutatásaink azt mutatták, hogy több üzlet kötöttek, ha az ügynök az ügyfél bal oldalán ül, mint ha a jobbon. Tehát amikor gyerekünket iskolába megy, mondjuk azt neki, hogy próbáljon a tanár bal oldalára ülni, de ha felnőtt és értekezletre jár, a főnök jobbján lévő, pluszhatalommal járó helyre igyekezzen kerülni.

Hatalmi játszmák odahaza

Az ebédlőasztal formája sokat elárul a családon belüli hatalmi viszonyokról, ha föltételezzük, hogy az ebédlőbe bármilyen alakú asztal befér, s a meglévő asztalt alapos mérlegelés után választották ki. A nyitott család a kerek asztalt kedveli, a zárt a négyzet alakút, a diktatórikus típusú pedig a téglalap alakút.

Legközelebb ha vacsoravendégeket hívunk, próbáljuk ki a következőt: ültessük a legfelszegebb, legszótlanabb vendéget az asztalfőre, az ajtótól legtávolabb, háttal a falnak. Meg fogunk lepődni: pusztán attól, hogy hatalmi helyzetbe került, mennyivel többet és határozottabban beszél, s a többiek mennyivel jobban figyelnek rá.

Hogyan ríkassuk meg a közönséget?

Az emberi viselkedés legkülönbözőbb adatait évről évre összegyűjtő könyvben azt olvashatjuk, hogy az emberek a legjobban a nyilvános felépéstől rettegnek, miközben a halálfélelem csak a hetedik a főbialistán.

Ha bármikor olyan helyzetbe kerülünk, hogy közönség előtt kell beszelnünk, jó, ha tudjuk, hogyan fogadja és jegyzi meg a hallgatóság az információt. Először is sose mondjuk a közönségnek, hogy izgulunk vagy meg vagyunk illetődve, mert nyomban keresni kezdik az ideges-ség testi jeleit, s meg is találják. Másodszor, beszéd közben gesztikulál-

junk magabiztosan, még akkor is, ha reszketünk, mint a nyárfalevél. Használjuk a toronysisak gesztust, a nyílt és zárt tenyérpozíciókat, időnként a látható hüvelykujj gesztust, és két karunk maradjon nyitva. Kerüljük a következőket: a közönségre mutatót, a kar összefonását, arcunk tapogatását, az emelvénybe kapaszkodást. Vizsgálatok szerint a közönség első sorában ülők többet jegyeznek meg az elmondottakból, mint a többiek, egyrészt azért, mert általában az érdeklődőbbek ülnek az első sorba, másrészt mert jobban figyelnek az előadóra, nehogy kipécézzék őket.

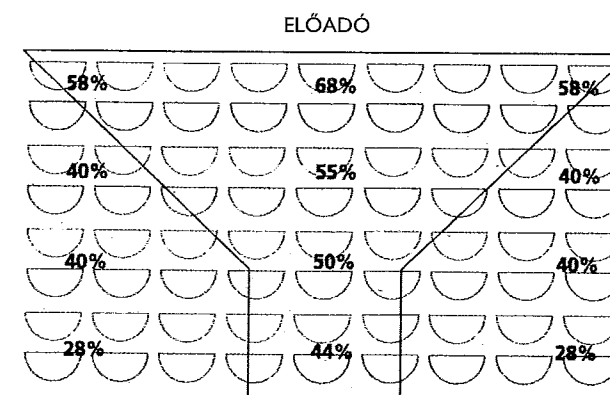
Az elöl ülők lelkesebbek, jobban részt vesznek az eseményekben, és többet jegyeznek meg az előadásból.

Utánuk a középső sorokban ülők figyelnek a legjobban, ők kérdeznek a legtöbbet, mivel a többiektől körülvelt középső területet biztonságos vidéknek érzik. A legkevésbé élénk és reagálóképes táj a nézőtér széle és a hátsó sorok. Amikor a hallgatóságtól balra állunk – tehát a pódium jobb felén –, szavaink jobban hatnak a közönség jobb agyféltekéjére, amely a többségnél az érzelmek székhelye. A hallgatóságtól jobbra – azaz a pódium bal oldalán – állva a közönség bal agyféltekéjére hatunk jobban. Ez az oka, hogy többet és hosszabban nevet a közönség, ha a humor a színpad bal feléről érkezik, s jobban reagál az érzelmi hatásra, ha az inger a színpad jobb oldaláról jön. A humoristák és a komikusok ezt évtizedek óta tudják, ezért nevetetnek balról és ríkatnak jobbról.

A figyelmi zóna

Felmértük a hallgatóságot a Robert Sommer-, illetve Adams és Biddle-féle paraméterek szerint, hogy kiderítsük, az előadóteremben elfoglalt hely hogyan hat a résztvevők aktivitására és arra, mennyit jegyeznek meg az elhangzottakból. Eredményeink nagyon hasonlóak lettek Robert Sommer eredményeihez, jóllehet ő diákokat vizsgált, mi pedig felnőtteket. Kulturális különbséget is keveset fedeztünk fel szemináriumaink szingapúri, dél-afrikai, német, brit, francia és finn résztvevői között. A legtöbb helyen, különösen Japánban, az első sort a legrango-

sabbak töltik meg, s ők a legkevésbé aktívak, úgyhogy csak olyan alkalmakkor rögzítettünk adatokat, amikor többé-kevésbé azonos státusú hallgatóság volt jelen. Az eredmény az úgynevezett *tölcséreffektus*.



Aktivitás és az információ megjegyzése a hallgató helyválasztása szerint (Pease, 1986)

Mint látható, ha a hallgatók előadótermi elrendezésben ülnek, a tanulási zóna alakja tölcsérszerű, ahol a tölcsér szája az első sor, s a szűkület a hallgatóság közepe tájára esik. A tölcsér széles részében ülők a legaktívabbak, ők reagálnak leginkább, és később ők emlékeznek a legtöbbre az elhangzottakból. A hátul és a széleken ülők a legpasszívabbak, köztük akad a legtöbb negatív vagy konfrontatív hozzáállású, és ők emlékeznek a legkevésbé. Hátul lehet a leginkább firkálni, szundi-kálni, onnan lehet legkönnyebben meglógni.

A tanulási kísérlet

Tudjuk, hogy aki nagyon akar tanulni, az előreül, aki meg nem nagyon, az oldalra vagy hátra. Következő kísérletünkkel ezért azt igyekeztünk kideríteni, hogy a tölcséreffektus csak azért jön-e létre, mert ki-kí az adott téma iránti érdeklődése szerint választ magának helyet, vagy a dolog fordítva is működik, tehát a hely is befolyásolja az aktivitást és a megjegyzett tananyag mennyiségét. Névkártyák elhelyezésével ültettük le szemináriumunk résztvevőit, hogy senki se választhassa a megszokott helyét. A lelkeseket szándékosan a szélekre vagy hátulra küldtük, a notórius hátrahúzódókat pedig előre. Az újfajta ülésrend eredménye-

ként, amellet, hogy a szokásosan negatív hozzáállású hallgatók aktivítása és tanulási hatékonysága megnőtt, a máskor pozitívaké csökkent! Mindebből világos, mi a tanítási stratégia legfontosabb része: akihez csakugyan el akarjuk juttatni a tudnivalót, azt az első sorba kell ültetnünk. Kisebb csoportok esetén sok előadó és oktató már jó ideje nem is a hagyományos tantermi elrendezést használja, hanem patkó vagy nyitott négyzet alakban helyezi el a hallgatókat. Felmérések tanúsítják, hogy a résztvevők és az előadó fokozottabb szemkontaktusának köszönhetően így nagyobb az aktivitás, és hatékonyabb a tanulás.

Döntéshozatal fehér asztalnál

Mindazon ismeretek fényében, amelyeket a személyes térről, valamint a négyzet, téglá, illetve kör alakú asztalok használatáról elmondtunk, tekintsük át egy olyan vendéglői étkezés dinamikáját, melynek fő célja egy indítvány elfogadtatása a másik féllel.

Ha fehér asztalnál akarunk üzletet kötni, célszerű még az étel megérkezése előtt végére járni a megbeszéltnivalóknak. Amikor ugyanis mindenki enni kezd, elakad a beszélgetés, ráadásul nemcsak az alkohol tompítja az elmét, hanem az is, hogy evés után az emésztés elősegítésére a fejből a gyomorba száll le a vér, s ez nem kedvez a gondolkodásnak. Randevún ugyan lehet, hogy némelyik férfi épp ilyen lebegő állapotba szeretné hozni a nőt, üzleti vacsorán azonban ez a zsibbadtság végzetes lehet. Addig adjuk elő javaslatunkat, míg mindenki színjőzan.

.....
Teli szájjal senki se hoz döntést.
.....

Amikor őseink hazatértek a vadászból, a horda a közös barlangban fogyasztotta el a zsákmányt. Hogy elijesszék a ragadozókat, és legyen minél melegebbük, tüzet raktak a barlang bejáratánál. Úgy ültek le, hogy mindenki a falnak fordította a hátát, nehogy támadás érhesse hátulról, míg átadja magát az evés élvezetének. Nem hallatszott más, csak a rágás zaja meg a tűz ropogása. Az elejtett vad elosztása az esti szabad tűznél – ez volt az előképe a modern társasági rítusoknak, a szalonasütésnek, a bográcsozásnak, a fogadásnak, az estélynek. S az ilyen ese-

ményeken az ember sok szempontból ma is nagyon hasonlóan viselkedik, mint őseink elődei évezredekkel ezelőtt.

De vissza a vendéglőbe, a vacsorához. Könnyebb kedvező döntést elérnünk, ha a partner elengedte magát, és sorompói egy részét fölnyitotta. Ebből a célból – észben tartva mindazt, amit őseinkről mondtunk – be kell tartanunk néhány egyszerű szabályt.

Először: akár otthon, akár vendéglőben zajlik az étkezés, partnerünket úgy kell leültetnünk, hogy háta mögött fal vagy masszív paraván legyen. Vizsgálatok bizonyítják, hogy azonnal felgyorsul a légzés, a szívverés, megemelkedik az agyi hullámok frekvenciája és a vérnyomás, ha valakit nyílt térnek háttal ültetnek le, különösen ha ott mások mozgolódnak. Tovább fokozza a feszültséget, ha nyitott ajtó vagy földszinti ablak van a háttérben. Kerüljük hát az ilyen elhelyezést – hacsak nem épp az a célunk, hogy az üzletfelet megijesszük, lebénítsuk. Másodszor: tompa fényekkel, halk háttérzenével támogassuk az érzékek ellazulását. Ha maximálisan magunkra akarjuk irányítani partnerünk figyelmét, a legjobb a kerek asztal és az idegenek látványának kirekesztése paravánnal vagy nagy zöld növényvel.

Az exkluzív éttermek mindeme ellazító trükkökkel hatalmas összeget húznak ki vendégeik pénztárcájából a legmindennapibb étkeért, s a férfiak több ezer éve alkalmazzák ugyanezt, ha romantikus hangulatot akarnak varázsolni a nő köré. Ilyen körülmények között ugyanis sokkal könnyebb kedvező választ kapni valakitől, mint egy élesen megvilágított, nagy hodályban, ahol szabadon állnak a székek, asztalok, s éktelen edénycsörgés hallható.

Összefoglalás

Az ülésrendet ne bízzuk a véletlenre; az, hogy ki hol ül, eldöntheti egy megbeszélés kimenetelét. Mielőtt elindulunk egy tárgyalásra, tegyük föl magunknak a kérdést: kire akarunk a leginkább hatni, s hová kell ültetnünk, hogy ez sikerüljön? Kitől várható kifogás, ellenvetés? Ha nincs kijelölt vezető, ki pályázik a legtöbb hatalommal járó helyre? Ha mi magunk akarunk a kormányruddhoz kerülni, hová kell ültetnünk? Ha megvan a válaszuk ezekre a kérdésekre, akkor nemcsak hatalmas előnyhöz jutunk, hanem azt is megakadályozhatjuk, hogy más dirigáljon nekünk.

18. fejezet

ÁLLÁSINTERJÚ, HATALMI JÁTÉKOK ÉS HIVATALI POLITIKA



Adam sejtette, hogy rosszul szerepelt az állásinterjún.
Mivel szúrta el? Azzal, amit mondott?
Vagy a csokoládébarna öltöny, a kecskeszakáll,
a fülbevaló meg a tömött aktatáska volt ellenszenves
nekik? Esetleg csak rossz székre ült le?

A legtöbb állásinterjú voltaképp értelmetlen, mert – a felmérések szerint – az állás elnyerése leginkább attól függ, hogy a jelölt szimpatikus-e az interjúvolónak. Az életrajzból kiolvasható tényszerű információ – a jelölt valódi értéke – végül ugyanis többnyire feledésbe merül. Ami megmarad, az nem más, mint hogy milyen benyomást tett az interjúvolóra.

*Az üzleti világban az első benyomás:
szerelem első látásra.*

Frank Bernieri, a Toledói Egyetem professzora különféle korú és háttérű jelentkezők húszperces állásinterjúit vizsgálta, melyek alapján az interjúvolók a jelentkezők ambícióját, intelligenciáját és szakértelmét értékelték. Ezután egy megfigyelőcsoport megnézte minden interjú első 15 másodpercének videofelvételét, és az derült ki, hogy a megfigyelők első benyomása szinte teljesen egybeesik az interjúvolók értékelésével. Íme egy újabb meggyőző bizonyíték, hogy az első benyomás egyszeri és megismételhetetlen, s elsősorban a mozgásunk, a kézfogásunk és a testbeszédünk dönti el, hogy milyen kép alakul ki rólunk.

Miért volt James Bond higgadt, hűvös és összeszedett?

A nyelvészeti kutatások azt jelzik, hogy egy ember státusa, hatalma, presztízse, illetve szókincse egyenes arányban áll egymással. Tehát minél magasabban helyezkedik el valaki a társadalmi vagy vállalati ranglétrán, annál jobb a verbális kifejezőkészsége. A testnyelvi kutatás a verbális készség és a gesztusok számának összefüggését vizsgálva arra az eredményre jutott, hogy a magas státusúak pusztán szóval is jól ki tudják fejezni magukat, ám a kevésbé iskolázott, alacsonyabb presztízssű emberek inkább támaszkodnak a gesztusokra, mint a szóra. Vagyis minél magasabban van valaki a társadalmi-gazdasági ranglétrán, annál kevesebbet gesztikulál.

James Bond igen eredményesen alkalmazza ezeket az elveket: szinte mindig megőrzi rezenetlenségét, különösen ha nyomás nehezedik rá. Ha a rossz fiúk vegzálják, sértegetik vagy lőnek rá, csaknem mozdulatlan marad, és monoton hangon, rövid mondatokkal reagál.

*James Bond rendíthetetlen nyugalmára jellemző, hogy tíz
gonosztevő lepuffantása után rögtön képes szeretkezni.*

A magas státusú emberek mindig megőrzik hidegvérüket, ami azt jelenti, hogy arcukra alig ül ki érzelm. Bizonyos színészek ennek épp a fordítottjáról ismeretesek: heves vérmérsékletű figurákat meg gyöngye, tutyimutyi alakokat alakítanak, akikben a hatalom hiányát hangsúlyozzák.

Hogyan keltsünk jó benyomást?

Az első megjelenés kilenc arany szabálya

Tételezzük fel, hogy interjúra készülünk, és szeretnénk minél kedvezőbb színben feltűnni. Ne felejtjük el, hogy az emberek az első négy percben alakítják ki véleményük mintegy 90 százalékát, és 60–80 százalékban nem verbális benyomások alapján.

Íme a sikeres első megjelenés kilenc arany szabálya:

1. Az előtérben

Vessük le a nagykabátot, és ha lehet, adjuk át a portásnak/titkárnőnek. Semmi esetre se lépünk be cókókkal megrakodva az irodába, hogy aztán odabenn kelljen ügyetlenkednünk a lepakolással. Az előtérben ne ülünk le; maradjunk állva akkor is, ha a titkárnő nyomatékosan hellyel kínál. Ha ugyanis leülünk, már nem vagyunk szem előtt, s nem kell foglalkoznia velünk. Hátunk mögött összekulcsolt kézzel álljunk (magabiztosság), hintázzunk lassan előre-hátra (önbizalom, összeszedettség), vagy toronysisak formában támasszuk egymásnak ujjainkat. Ez a gesztusegyüttes szüntelenül jelzi, hogy még ott vagyunk és várunk. Az adóhivatalban mindez nem érvényes!

2. A belépés

Belépésünk stílusa elárulja, milyen bánásmódot várunk. Ha a titkárnő azt mondja, szabad, habozás nélkül menjünk be. Ne álljunk meg az ajtóban, mint a rossz diák, akit hívatott az igazgató. Amikor átléptük a küszöböt, változatlan iramban menjünk tovább. Bizonytalanságról árulkodik, ha lépést váltunk, sasszézunk.

3. A közeledés

Menjünk be egyenletes léptekkel, egyenesen, magabiztosan akkor is, ha a bent ülő épp telefonál, a fiókban kotorászik, vagy a cipőfűzőjét köti. Tegyük le az aktatáskát, dossziét vagy ami nálunk van, fogjunk kezét az illetővel, és azonnal ülünk le. Hadd lássa, hogy magabiztosan lépünk be a hivatalokba, és nem szeretnénk, ha várakoztatnának. A lassú járás, a hosszú léptek üzenete az, hogy ráérünk, nem izgat bennünket az ügy, vagy nincs egyéb dolgunk. Nyugalmazott milliomosnak jól áll

az ilyesmi, de aki erőt, tekintélyt, tettekre készséget akar sugározni, vagy azt, hogy stramm, életrevaló munkatárs, annál nem célravezető. A fajsúlyos, fontos ember élénken jár, közepes tempóban, közepes hosszúságú léptekkel.

4. A kézfogás

Kezünket tartsuk egyenesen, és ugyanakkora erővel szorítsunk vissza, mint amilyen a másik fél. Hagyjuk, hogy ő döntse el, mikor engedi el a kezünket. Odalépéskor a téglalap alakú íróasztal bal feléről közelítünk, hogy ne kapjunk lefelé néző kézfogást. Sose az asztal fölött nyújtunk kezét. Az első 15 másodpercben kétszer is mondjuk ki a másik fél nevét, és egyhuzamban ne beszéljünk tovább 30 másodpercnél.

5. A leülés

Ha kénytelenek vagyunk pontosan a fogadó féllal szemközti alacsony székre leülni, fordítsuk el a széket 45 fokkal, hogy ne kerüljünk megdorgálandó pozícióba. Ha a szék nem mozdul, a testünket fordítsuk el.

6. Az ülőhely

Jó jel, ha irodája oldottabb részében, például a dohányzóasztalnál ültet le bennünket a fogadó fél, mert az elutasítások 95 százalékban az íróasztal mögül történnek. Sose ülünk olyan alacsony pamlagra, amelyen nem látszik belőlünk más, csak két hatalmas láb fölött egy apró fej. Ha ez mégis elkerülhetetlen, ülünk a pamlag peremére kihúzott derékkal, hogy urai maradjunk testbeszédünknek, gesztusainknak, és 45 fokkal forduljunk el a partnertől.

7. A gesztusok

A higgadt, nyugodt, összeszedett ember, aki ura érzelmeinek, egyértelmű, egyszerű, átgondolt mozdulatokat használ. A magasabb társadalmi helyzetben lévők kevesebb gesztussal élnek, mint az alacsonyabb státusúak. Ősi tárgyalási fogásról van szó: akinél a hatalom, az nem szorul rá, hogy sokat mozogjon. Gondoljunk rá, hogy a kelet-európaiak többet gesztikulálnak az alkarjukkal, mint a nyugatiak, a dél-európaiaknál pedig az egész kar, sőt a váll is részt vesz a taglejtésben. Amikor kell, tükrözzük vissza a partner gesztusait és mimikáját.

8. A távolság

Tartsuk tiszteltetben a másik fél személyes terét, amely a megbeszélés első perceiben a legtágabb. Ha túlságosan közel rukkolunk, az illető hátrább húzódik, elhajol, vagy ütemes gesztusokkal reagál, például az ujjával dobol. Alapszabály, hogy ismerőshöz közelebb ülünk, idegentől – új ismerőstől – távolabb. A férfiak általában közelebb húzódnak a munkatársnőkhöz, a nők viszont nagyobb távolságot tartanak a férfi kollégáktól. A kortársakhoz közelebb mehetünk, a jelentősen idősebeiktől és fiatalabbaktól maradjunk távolabb.

9. A távozás

Nyugodtan és céltudatosan pakoljuk össze a holminkat – ne lázas sietéssel –, nyújtsunk kezet, forduljunk meg, és menjünk ki. Ha jövetelünk csukva volt az ajtó, csukjuk be magunk után. Távozáskor megnéznek bennünket hátulról, úgyhogy az interjúra készülő férfi a cipője hátulját is pucolja ki: a nők ebben igen kritikusak, a férfiak pedig hajlamosak elfelejteni. A nő, ha indulni akar, lábfejét az ajtó felé fordítja, s igazgatni kezdi haját és öltözkését, hogy elmenőben kedvező látványt nyújtson hátulról. Az ajtóhoz érve lassan forduljunk meg, és mosolyogjunk. Sokkal előnyösebb, ha mosolygó arcunk lesz a zárókép, mint ha a fenekünk.

Ha várakoztatnak

Aki húsz percnél tovább várakoztatja az embert, az vagy rossz szervező, vagy hatalmi játékot űz. A várakoztatás ugyanis jó eszköz arra, hogy a várakoztatott előnyösebb, rangosabb pozícióban tüntesse fel, a megvárakoztatottat pedig lefokozza. Hasonló hatás érvényesül, ha vendéglő vagy mozi előtt van sorállás: mindenki föltételezi, hogy érdemes várni, különben miért állnának sorba annyian?

Mindig legyen nálunk könyv, menedzserkalkulátor, laptop vagy munkaanyag, ami azt mutatja, hogy rengeteg a dolgunk, minket aztán nem tudnak zavarba hozni. Ha előjön a várakoztató, hagyjuk, hogy ő szólítson meg bennünket, lassan nézzünk föl a munkából, üdvözljük, aztán nyugodtan és magabiztosan csomagoljunk össze. A másik jó stratégia várakoztatás esetére, ha pénzügyi újságot meg számológépet veszünk elő, és számításokat végzünk. Egy pillanat, csak befejezem ezt a

számítást, mondhatjuk, ha végre behívnak. Várakozás közben elintézhetünk egy sor mobilhívást. Ennek az az üzenete, hogy nagyon elfoglaltak vagyunk, ezért nem hagyhatjuk, hogy az ő szervezetlenségük megzavarjon bennünket. Ha gyanítjuk, hogy az illető hatalmi játékot űz velünk, intézzük úgy, hogy a megbeszélés közben sürgős hívást kapcsoljanak be nekünk. Vegyük fel a kagylót, említsünk fennhangon nagy összegeket, ejtsünk el néhány ismert nevet, mondjuk azt, hogy nekünk csak a legjobb felel meg, és kérjük, hogy minél előbb jelezzenek vissza az eredménnyel. Aztán tegyük le, kérjük elnézést, és folytassuk, mintha mi sem történt volna. Elvégre ha James Bondnak bejött, nekünk miért ne jöjjön be?

Ha a partner fogad telefonhívást megbeszélésünk közben, vagy bejön egy harmadik személy, és hosszabbnak ígérkező beszélgetésbe bonyolódna, vegyük elő a könyvünket vagy a munkánkat, és kezdjük olvasni. Ők így egymás közt lehetnek, és azt is észlelhetik, hogy mi se vesztegetjük az időt. Ha úgy érezzük, partnerünk mindezt szándékosan csinálja, vegyük elő a mobilunkat, és intézzünk el több fontos hívást a korábban letárgyalt fontos ügyletek utóéletéről.

Addig mímeljük, míg végül elhiszik?

Ha kerüljük az archoz tett kéz gesztusokat, és szavainkat mindig nyíltságot jelző mozdulatokkal kísérjük, az vajon azt jelenti, hogy nagy hazugságokat is elszűthetünk lelepleződés nélkül? Hát... nem okvetlenül, mert ha olyankor vagyunk nyíltak, amikor *tudatosan* hazudunk, akkor minden bizonnyal izzadni fog a tenyerünk, rángatózik az arcunk, és összezsúrkul a pupillánk. Az igazi hazudozó inkább színészi teljesítményt nyújt: azt játssza el, hogy el is hiszi, amit hazudik. A profi színész, akinek ez mindenkinél jobban megy, már Oscar-díjat érdemel. Noha hazugságra senkit se biztatunk, erős bizonyítékok szólnak amellett, hogy a könyvünkben felsorolt pozitív készségek elsajátítása igazán jó szolgálatot tehet.

A tudósok madarakon is ellenőrizték a „mímeld, míg el nem hiszik” tételt. Sok madárfajnál annál sötétebb a tollazat, minél dominánsabb az egyed: elsőnek a sötétebb tónusú példányok jutnak élelemhez és párhoz. A kutatók sötétre festették néhány világosabb, gyöngébb madár tollazatát, hogy küllemükkel ezek az egyedek dominánsnak hazudják magukat a többieknek. Csakhogy a valódi domináns madarak

megtámadták ezeket a hazudásokat, mivel testbeszédük változatlanul gyöngeséget, alávetettséget sugallt. A következő vizsgálatban a kutatók nemcsak befestették a gyengébb – hím és nőstény – madarakat, hanem tesztoszteroninjekcióval dominánsabb viselkedésre is sarkallták őket. Ezúttal sikerrel jártak a hazudások, mert immár járni is magabiztosan, gangosan jártak, s így teljesen megtévesztették az eredendően domináns példányokat. Tehát csak akkor vesznek bennünket komolyan, ha hihető szerepet osztunk magunkra, s azt gyakoroljuk be mentálisan, mielőtt pályára lépünk.

Az előnyserzés hét egyszerű fogása

1. Tartsunk álló megbeszélést

A rövid távú döntések meghozatalára szolgáló megbeszéléseket tartsuk mindig állva. Vizsgálatok tanúsítják, hogy az állva zajló beszélgetések számottevően rövidebbek, mint az ülők, és aki álló értekezletet tart, annak magasabb az ázsiója, mint annak, aki ült. Ha a dolgozószobánkban állva fogadjuk a látogatókat, az is kiváló időkímélő módszer, úgyhogy érdemes fontolóra venni a székek száműzését. Állva mindenki gyorsan és célratorőn dönt, és nem fecsérli az időt társasági csevejre.

2. A vetélytársakat ültessük háttal az ajtónak

Nyitott térségnek háttal az ember feszült lesz, vérnyomása megemelkedik, szívverése és légzése felgyorsul, agyi elektromos tevékenysége fokozódik, mert szervezete felkészül az esetleges orvtámadásra. Ellenfelünkkel szemben tehát kitűnő fegyver, ha az ültetéssel ilyen helyzetbe hozzuk.

3. Zárjuk az ujjakat

A kéz gesztusainak alkalmazásakor az az ember kapja a nagyobb figyelmet, aki zárt ujjakkal és állva vonala alatt gesztikulál. Aki szétnyitja az ujjait és kezét az állánál magasabbra emeli, annak kevesebb hatalmat tulajdonítanak.

4. Könyökünk mutasson kifelé

Ülő helyzetben könyökünk mutasson testünktől kifelé, vagy pihenjen a karfán. A törzshöz szorított könyök a megadó, félénk ember védekező gesztusa.

5. Használjunk hatásos szavakat

A Kaliforniai Egyetem kutatásai szerint a beszélt nyelv legmeggyőzőbb szavai a következők: *felfedezés, garancia, szeretet, bevált, eredmény, megtakarít, könnyű, egészség, pénz, új, biztonság* és *ön*. Érdemes gyakorolnunk őket. Íme az új *felfedezés*. Ha *ön* ezeket a *bevált* szavakat használja, *garantáljuk az eredményt*: több *szeretetet* kap, *egészségesebb* lesz, sőt *pénzt* is *megtakarít* – mindezt teljesen *biztonságosan*.

6. Hordjunk vékony aktatáskát

A fontos ember, aki csak a leglényegesebb dolgokkal foglalkozik, számzárás, vékony aktatáskával jár. Aki nagy, tömött aktatáskát hord, arról lerí, hogy mindent a nyakába lehet varrni, és nem elég összeszedett.

7. Figyeljük a zakógombolást

Tárgyalások – például a cégvezetés és a szakszervezetek közt zajló viták – videóra rögzített változatának elemzése arra utal, hogy a kigombolt zakóban tárgyaló résztvevők között gyakrabban születik megegyezés. Aki összefonja a karját, annak többnyire a zakója is be van gombolva, s ez negatívabb hozzáállást jelez. Amikor valaki hirtelen kigombolkozik, joggal feltételezzük, hogy ő maga is kinyílik.

Összefoglalás

Mielőtt elindulnánk egy fontos megbeszélésre vagy interjúra, szánjunk rá öt nyugodt percet, és gondolatban játszunk el, ahogy mindezeket a dolgokat jól végigcsináljuk. Ha lelki szemünk előtt világosan látjuk magunkat, akkor a testünk is engedelmeskedni fog, s a partnerek ennek megfelelően reagálnak.

Hivatali hatalmi politika

Megtörtént már önnel, hogy tehetetlen kis porszemnek érezte magát, amikor ott ült a vendégnek szánt székben az állásinterjún? Az interjúvoló pedig fölébe magasodott, és szinte agyonnyomta? Valószínű, hogy vendéglátója ravaszul úgy rendezte be irodáját, hogy saját státusát és hatalmát növelje, egyúttal a jelentkezőét csökkentse. Ez a hivatali atmoszféra a székek kiválasztásának és elrendezésének következménye.

A szék segítségével háromféleképpen lehet fokozni egy személy státusának és hatalmának látszatát: a szék és tartozékai méretével, padlótól mért magasságával és elhelyezésével a másik személyhez képest.

1. A székméret és a tartozékok

A széktámla magassága növelheti vagy csökkentheti a széken ülő személy rangját. Minél magasabb a támla, annál rangosabbnak látjuk az ott ülőt, s annál több hatalmat tulajdonítunk neki. A királyi vagy a pápai trónus támlája akár két és fél méteres is lehet, hogy demonstrálja gazdája magas státusát mindenki máséhoz képest. A vezérigazgatónak magas támlájú bőrfotelje van, a látogatónak alacsony hátú széke. De hát hogy is festene az angol királynő vagy a pápa egy támlátlan zongoraszéken?

A forgószék nagyobb hatalmat és rangot jelent, mint a fix szék, mert mozgásszabadságot biztosít gazdájának, ha nyomás nehezedik rá. A fix széken ülő nemigen tud mozogni, ezért használ különféle taglejtéseket hozzáállása, érzelmei kifejezésére. A karosszék, a hátradönthető és a guruló szék nagyobb hatalmat jelez.

2. A szék magassága

A 16. fejezetben már szó volt a testmagasságból fakadó hatalomról, de érdemes megjegyeznünk, hogy azzal is emelni lehet valakinek a rangját, ha széke ülő részét a padlótól mérve magasabbra állítják a többiekénél. Ismerünk vállalatvezetőket a reklámszakmában, akik magas támlájú, maximálisra emelt ülőkéjű széken ülnek, a vendéget pedig védekező pozícióba kényszerítik: olyan alacsony székre vagy kanapéra ültetik le magukkal szemközt, hogy szemmagassága az igazgató íróasztalának szintjére kerül.

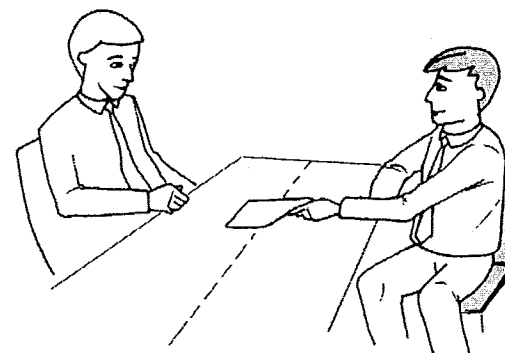
3. A szék elhelyezése

Az ülésrendről szóló fejezetben már leszögeztük, hogy a látogatóra akkor nehezedik a legnagyobb nyomás, ha szemtől szembe, az úgynevezett konfrontatív helyre ültetik. Közismert hatalmi játék továbbá az, ha a nagy hatalmú házigazda még igen távolra is helyezi íróasztalától a látogatói széket, a társasági vagy a nyilvános zónába, hogy ezzel is lefokozza a jövevényt.

Átülés az asztal túloldalára

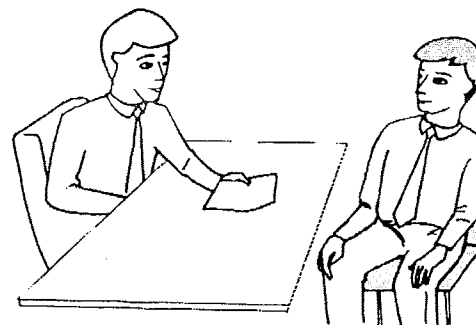
Ha ketten ülnek egymással szemben egy asztal két oldalán, öntudatlanul két egyenlő részre osztják az asztalt. Kinek-kinek megvan a maga fele, és nem szeretné, ha ezt a másik bitorolná.

Előállhat azonban olyan helyzet, hogy a sarokülés alkalmatlan lenne ügyünk elővezetésére. Például dossziét, könyvet, idézetet, mintadarabot akarunk megmutatni a partnernek, aki a téglalap alakú asztal túloldalán ül, s erre keressük a legalkalmasabb helyet. Először tegyük le az illető dolgot az asztalra. A partner erre előre hajol, megnézi, és vagy áthúzza a maga oldalára, vagy visszatolja a mi térfelünkre.

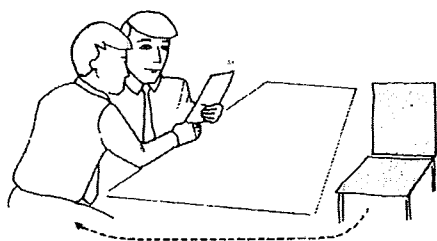


Papír a határmezsgyén

Ha előre hajol megnézni, de nem emeli föl, akkor kénytelenek vagyunk onnan előadni mondandónkat, ahol ülünk, mert a partner nem szeretné, ha átülnénk az ő oldalára. Ez esetben 45 fokkal forduljunk el az asztaltól, s úgy beszéljünk. Ha viszont átveszi magához, akkor engedélyt kérhetünk, hogy átüljünk vagy a sarokra, vagy az együttműködési pozícióba.



Ha átveszi a papírt a maga térfelére, az elfogadást jelez



Hallgatólag beleegyezik,
hogy a területére lépünk

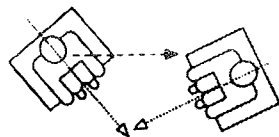
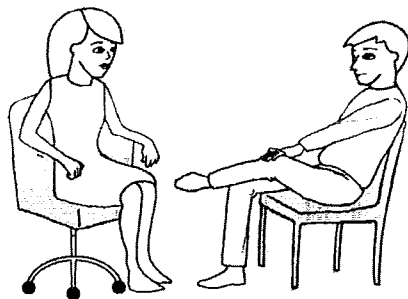
Ha ellenben visszatolja hozzánk, akkor maradunk a helyünkön. Sose bitoroljuk más területét nyílt vagy hallgatólagos beleegyezése nélkül, mert ezzel magunk ellen hangoljuk.

A test iránya ülő helyzetben

Vegyük a következő szituációt: beszélnünk kell egy beosztottal, aki nem dolgozik elég jól. Tudjuk, hogy kénytelenek leszünk nyíltan kérdőre vonni, neki pedig nyíltan kell válaszolnia, s ez biztosan kínos lesz neki. Emellett meg is kell nyugtatnunk, és beszélnünk kell olyasmiről, amit jónak tartunk a munkájában.

Tegyük most félre a kérdezési technikákat, s csak a következőket vegyük figyelembe: 1. A beszélgetés a mi irodánkban lesz. 2. A beosztott fix lábú, karfa nélküli széken fog ülni, ennek folytán a testbeszédéből kiderülhet számunkra, hogyan áll a dolgokhoz. 3. Mi karfás forgószéken ülünk majd, ezért kevesebb gesztusra van szükségünk, és szabadabban mozgunk.

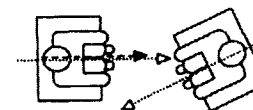
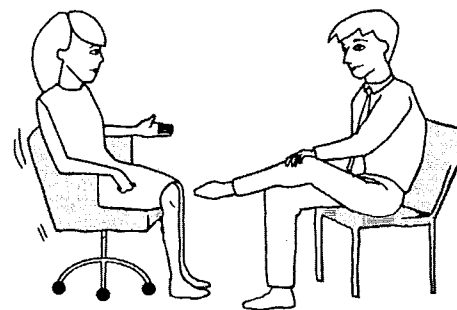
Három alapvető elhelyezkedési szög jön szóba. Az álló helyzetű háromszöghöz hasonlóan a 45 fokos szögben ülés itt is kötetlen, oldott hangulatot ad a megbeszélésnek, ezért érdemes így indítani.



A 45 fokos ülés oldott indítást eredményez

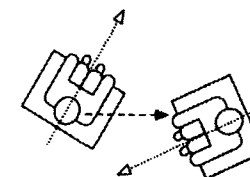
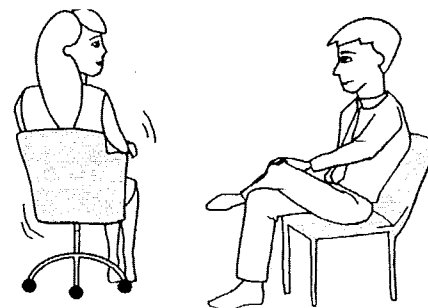
Ebben a pozícióban nonverbális úton egyetértésünket fejezhetjük ki a beosztottal, ha tükrözzük a mozdulatait és a gesztusait. Ahogyan az álló helyzetű, nyílt pozícióban, a két beszélgetőfél teste itt is egy háromszög harmadik csúcsa felé néz, s ez egyetértést jelez.

Ha ezután a székiünket pontosan szembefordítjuk a beosztottal, azt adjuk tudtára, hogy nyílt kérdésre nyílt választ várunk.



A szembefordulás komolyra fordítja a szót

Ha testünket 45 fokban elfordítjuk a beszélgetpartnertől, ezzel enyhítjük a rá nehezedő nyomást. Ez a pozíció a legalkalmasabb arra, hogy kényes vagy zavarba ejtő kérdéseket tegyünk föl, illetve őszintébb válaszokra készítsük anélkül, hogy pressziót éreznénk.



45 fokos elfordulás

Hogyan rendezzük át az irodánkat?

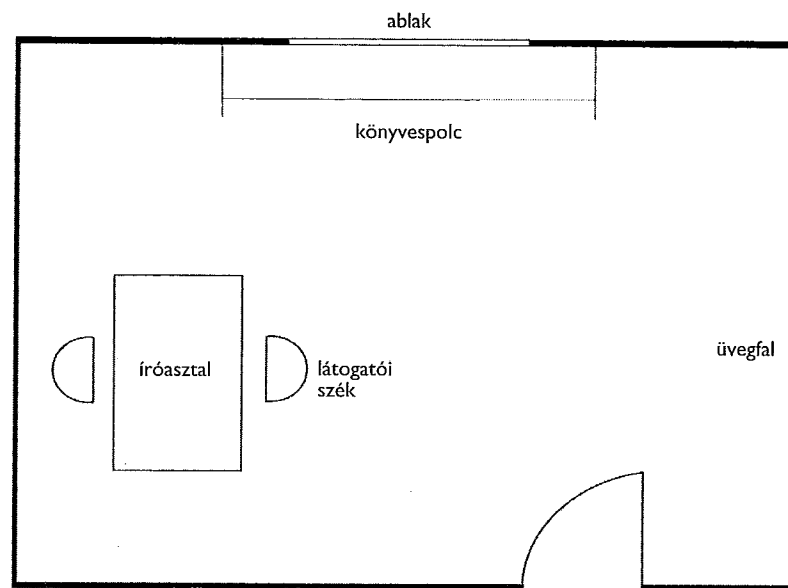
Aki idáig jutott könyvünk olvasásában, már bizonyára tisztában van vele, hogyan kell úgy berendezni egy irodát, hogy minél több befolyás,

hatalom legyen a kezünkben, vagy ellenkezőleg: hogy a helyiség minél oldottabb és barátságosabb legyen. Íme egy esettanulmány, amely bemutatja, hogyan rendeztünk át egy irodát, hogy segítsünk megoldani tulajdonosa problémáit a főnök-beosztott viszonytal kapcsolatban.

John egy nagy pénzintézetnél dolgozott, s amikor cégvezetővé léptették elő, saját irodát kapott. Néhány hónap elteltével észrevette, hogy a munkatársak nem szívesen dolgoznak vele, viszonyuk sokszor feszült, különösen ha az irodájában vannak. Nehezen tudta elérni, hogy az utasításait végrehajtsák, és hírért vette, hogy puszognak a háta mögött. Megfigyeléseink alátámasztották, hogy a legsúlyosabb kommunikációs kudarcok mindig John irodájában következnek be.

Ebben a példában figyelmen kívül hagyjuk John vezetői képességeit, és a gondnak csak a nonverbális oldalára koncentrálnak. Alább olvasható az irodaberendezéssel kapcsolatos megfigyeléseink összefoglalása és az ebből fakadó következtetések.

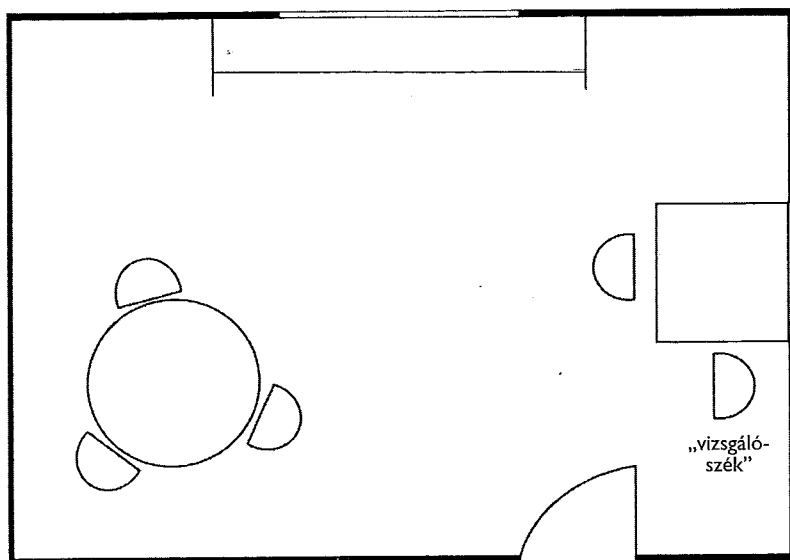
1. A látogató széke Johnhoz képest a konfrontatív helyen volt.
2. Az iroda tömör falait csak egy utcai ablak, illetve egy átlátszó üvegfalrész szakította meg, John ezen látott ki a közös irodai területre, illetve ezen át látta őt a többi munkatárs. Az a tény, hogy látták, levont John rangjából, és alkalomadtán növelhette a látogatói széken ülő beosztott hatalmát, mivel a többi beosztott mind pontosan a látogató háta mögött volt, s ezáltal mintegy az ő oldalán.
3. John íróasztalának zárt az eleje, ezért lábmozdulatait a beosztottak nem láthatták, érzelmeit nem érzékelhették.
4. A látogatói szék elhelyezése miatt a nyitott ajtó a vendég háta mögött volt.
5. John, ha beosztott volt benn nála, sokszor ült csúzlipozitívában vagy széke karfájára tett lábbal, sőt kombinálta a kettőt.
6. Johnnak magas támlájú forgófofotele volt karfával és görgőkkel, a látogatónak alacsony támlájú, karfátlan, fix lábú sima széke.



John eredeti irodaelrendezése

Felhasználóbarátsága és nonverbális üzenete szempontjából ez az iroda a lehető legelőnytelenebb volt: barátságtalan benyomást tett a belépőre. Hogy John vezetői stílusa barátságosabb legyen, javaslatunkra a következő változtatások történtek:

1. John íróasztala az üvegfal elé került, amitől egyrészt nagyobbban látszik a helyiség, másrészt a belépő mindjárt látja John-t. Így a látogatót nem az íróasztal fogadja, hanem maga John.
2. A „vizsgálószék” sarokpozícióba került, amitől a kommunikáció nyíltabb, s a sarok részleges korlátként szolgál a beosztottnak, ha bizonytalan.
3. Az üvegfalat belülről tükröréteggel vonták be, így John változatlanul kilát, de kintől nem látni be. Ez növeli John rangját azzal, hogy védi a területét, s egyúttal bensőségesebb hangulatot hoz létre idebenn.



Az átalakított iroda

4. A helyiség másik végére kerek asztal került három egyforma forgószékkal, ahol kötetlen megbeszéléseket lehet folytatni.
5. Az eredeti elrendezésnél John íróasztal-területének fele a látogatóé volt. Az új elrendezésben John visszakapta teljes íróasztal-területét.
6. John gyakorolta a nyitott pozíciókban ülést, toronysisak gesztust alkalmazott, és tudatosan használta a tenyerét, ha másokkal beszélgetett.

És az eredmény? Számottevő javulás következett be a főnök-beosztott viszonyban, s a munkatársak közül hamarosan többen könnyednek mondták Johnt és olyannak, akivel lazán együtt lehet dolgozni.

Ahhoz tehát, hogy emeljük rangunkat, hatalmunkat és eredményességünket, mindössze egy kis figyelmes nonverbális gyakorlatra van szükség a hivatalban és odahaza. Sajnos a legtöbb vezetői iroda olyan, mint eredetileg Johné volt, ugyanis az irodákat irodatervezők tervezik, nem pedig az emberi viszonyok és interakciók értői. A tervezők nemigen gondolnak a negatív nonverbális üzenetekre, amelyeket a tárgyak elrendezése másoknak küldhet.

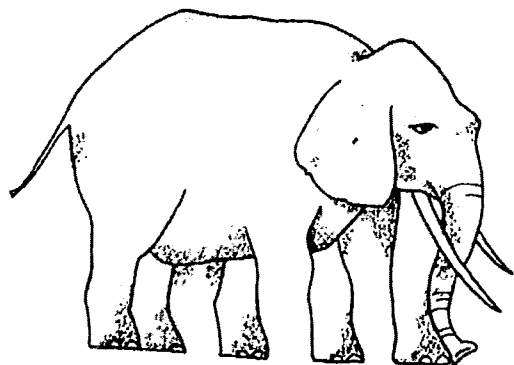
Vegyük szemügyre saját munkahelyi környezetünket a fentiek alapján, és változtassunk rajta, ha kell.

Összefoglalás

A hatalmi játékok és a hivatali játszmák lényege, hogy kiszámíthatók, és akár mi magunk is kifundálhatjuk a magunkét. Adam nem tudhatta, hogy a csokoládébarna öltöny taszítja a nőket, hogy a kecskeszakáll, bármilyen divatos, tudat alatt ellenszenves az idősebbeknek, mert a Sántánt juttatja eszükbe. Na és a fülbevaló meg a tömött aktatáska... hát ilyesmivel csak a nonverbálisan műveletlenek mennek állásinterjúra.

19. fejezet

RÉSZEKBŐL EGÉSZ



Ha futólag a képre pillantunk, rögtön látjuk, hogy elefánt van rajta. De hogy sok minden nem az, aminek látszik, csak akkor derül ki, ha alaposabban szemügyre vesszük. A legtöbben így vagyunk az emberekkel is: látjuk őket, de a részleteket csak akkor vesszük észre, ha felhívják rájuk a figyelmet. Ugyanez a helyzet a testbeszéddel. Jó egymillió éve kommunikálunk általa, de valamirevaló tudományos vizsgálatáról csak a XX. század utolsó harmada óta beszélhetünk. Ma már világszerte „felfedezik” a testbeszédet, s lassan mindenütt beépül az intézményes oktatásba és az üzleti képzésbe.

Könyvünk zárófejezete különféle társasági és üzleti helyzeteket vesz sorra, és lehetőséget ad az olvasónak, hogy felmérje, mennyire tud testnyelvi jeleket olvasni. A kérdések és a válaszra fenntartott hely után rögtön a megoldás következik. Hogy elkerüljük a kísértést, kérdésről kérdésre haladva mindig takarjuk le egy tiszta lappal a megoldásokat, mielőtt válaszolnánk. Tanulmányozzunk alaposan minden ábrát, és írjuk a pontozott vonalra, hány olyan testnyelvi jelet látunk, amelyről a könyvben olvastunk. Minden jelért adjunk magunknak egy pontot – a fejezet végén megtaláljuk az összpontszámunkhoz tartozó értékelést. Meg fogunk lepődni, mennyit élesedett az „éberségünk”!

Mennyire tudunk olvasni a sorok között?

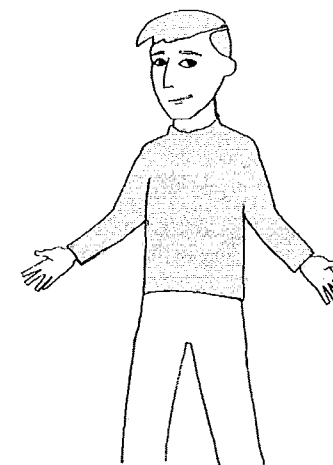
1. Mi a három legfontosabb jel ezen a képen?

Válasz:

.....

.....

Nyitottságot jelző gesztuscsozor. A megadás jeleként teljesen látható a tenyér, a nyomaték kedvéért és az agresszió hiányát jelző az ujjak is szétnyílnak. Nyitott az egész test, jelezve, hogy az illetőnek nincs rejtegetnivalója. Ez az ember nyílt, minden fenyegető szándéktól mentes magatartást mutat.

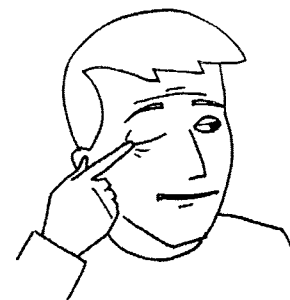


2. Mi az öt legfontosabb jel ezen a képen?

Válasz:

.....

.....



Klasszikus szemfényvesztő gesztuscsozor. Dörzsöli a szemét, félrenéz, és a szemöldökét hitetlenkedve föl vonja. Fejét félrefordítja és kissé leszege, ami a negatív attitűd jele. A száj őszintétlenül összezárva mosolyog.

3. Mi a három legfontosabb jel?

Válasz:

.....

.....



Nyilvánvaló ellentmondás feszül a képen látható személy gesztusai között. Magabiztos mosolyt ölt magára, amikor átvág a helyiségen, ám teste elé hozott keze, mellyel az óráját babrálja, részleges korlátot emel. A mosoly alapvetően félős arcot eredményez. Mindez azt jelzi, hogy az illető nem bízik – magában vagy a körülményekben.

4. Mi az öt legfontosabb jel?

Válasz:

.....

.....



Ennek a nőnek nem tetszik az az ember, akit néz. Sem a fejét, sem a testét nem fordítja feléje, de sanda pillantással nézi, kissé leszegett fejjel (rosszallás), enyhén felvont szemöldökkel (harag), teljesen összefont karokkal (védekezés), miközben szája lefelé görbül.

5. Mi a négy legfontosabb jel?



Válasz:

.....

.....

Dominancia, fölény és területbirtoklás. A csúzli gesztus a fensőbbes „főokos” magatartás jele, az íróasztalra tett láb a területbirtoklásé. Az illető személyiségéről árulkodik még az elegáns, görgős, forgatható, mindentudó karosszék. Ülőpozíció: konfrontatív/védekező.

6. Mi a három legfontosabb jel?

Válasz:

.....

.....

A csípőre tett kézzel a gyerek nagyobbna és fenyegetőbbnek mutatja magát. Az áll dacosan előreáll, a száj nagyra nyílik, hogy látszódjék a fog – így viselkedik a támadásra készülő állat is.

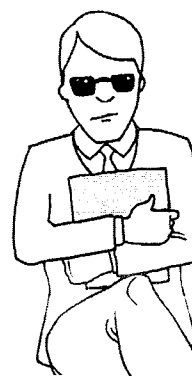


7. Mi az öt legfontosabb jel?

Válasz:

.....

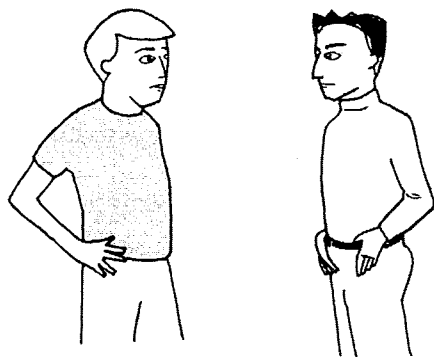
.....



Egyetlen szóban foglalhatjuk össze ezt a gesztuscsoportot: negatív. A dosszié korlátként szolgál, az összefont kar és láb idegességre vagy védekező reakcióra utal. A zakó begombolva, a sötét szemüveg eltakarja a szem vagy a pupilla minden jelzését. Tekintve hogy véleményünket 90 százalékban az első négy percben alakítjuk ki, ez a férfi aligha fogja belopni magát valaki szívébe.

8. Mi a hat legfontosabb jel?

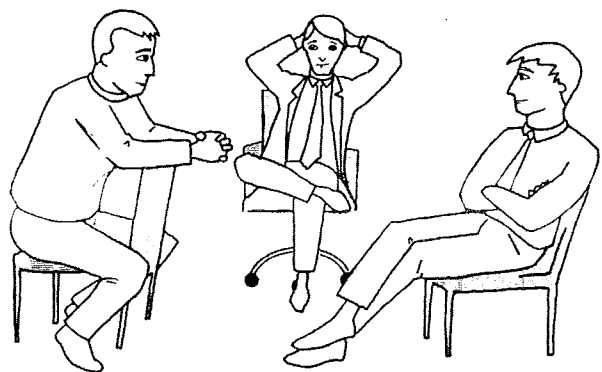
Válasz:



Mindkét férfi agresszív és készenléti gesztusokat használ: a bal oldali csípőre teszi a kezét, a jobb oldali a derékszíjába dugja a hüvelykujját. A bal oldali kevésbé agresszív, mert kissé hátrahajlik, és testét enyhén elfordítja a másiktól. A jobb oldalon álló viszont megfélemlítésre játszik: egész testével a másik felé fordul, és kihúzza magát. Arc kifejezése is harmonizál ezzel a fellépéssel: száját ádázul lefelé görbíti.

9. Mi a tizenhárom legfontosabb jel?

Válasz:



A bal oldali férfi lovagol a széken, vagy azért, hogy ő irányítsa a beszélgetést, vagy hogy a jobb felől ülő fölé kerekedjen. Egész testével szembe is fordul vele. Keze ökölbe szorul, lábát összekulcsolja a szék alatt: ez a frusztráció alighanem abból fakad, hogy akaratát nem egykönnyen sikerül érvényesítenie. A középső férfi úgy érzi, fölényben van a másik kettővel szemben: erre utal a csúzi testhelyzet. Négyes számot formázó lábtartása azt valószínűsíti, hogy hajlik a rivalizálásra, a konfrontációra. Elegáns, forgatható, dönthető, görgős karosszékekben foglal helyet. A jobb oldali férfinak fix lábú, egyszerű, olcsó szék jutott. Ő maga szorosra összefont lábbal és karra ül (védekezés), fejét ellenségesen leszegi, testét elfordítja (lanyha érdeklődés) – így jelzi, hogy nem tetszik neki, amit hall.

10. Mi a tizennégy legfontosabb jel?

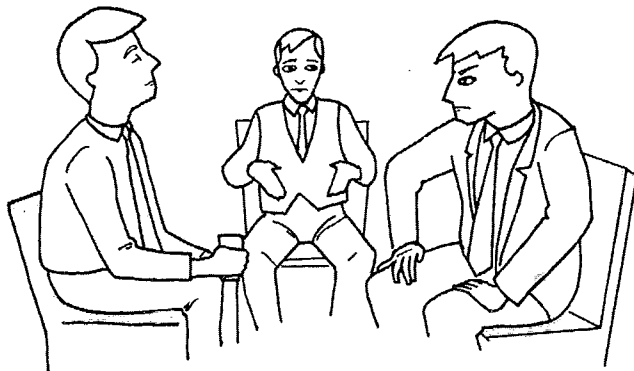
Válasz:

A nő klasszikus udvarlási gesztusokat tesz. Elöl lévő lába a bal szélén lévő férfi felé mutat (érdeklődés), a csípőre tett kéz és az övbe akasztott hüvelykuj kombinációja határozottságot, készenlétet jelez, bal csuklója felvillan (érzékenység), s a cigarettafüstöt fölfelé fújja (magabiztos, pozitív). Oldalpillantásokat is küld a bal szélén álló férfinak, aki udvarlási gesztusokkal reagál: nyakkendőjét igazgatja (magakeltetés), és lábfejét a nő felé fordítja. A férfi fölszegi a fejét (érdeklődés). A középen álló férfi szemlátomást nincs elragadtatva a másiktól, mivel testét elfordítja tőle, s agresszív oldalpillantásokat lövell felé. Tenyere nem látszik, s a füstöt lefelé fújja (negatív). A falnak támaszkodik, ami területvédő agressziót jelez.



11. Mi a tizenkét legfontosabb jel?

Válasz:

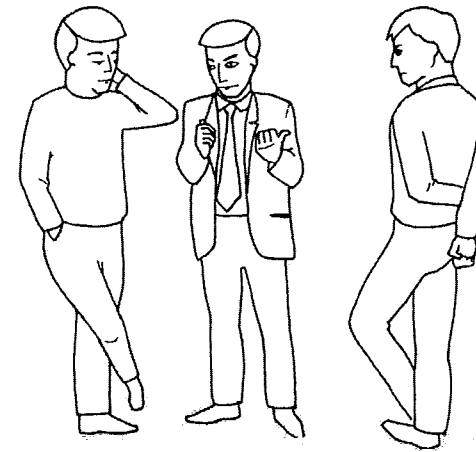


A bal felől ülő férfi a fensőbbbségét demonstrálja, és arrogánsan viselkedik a vele szemben ülővel. Szemét lehunyja, hogy kirekessze a másikat a látóteréből, fejét hátraszegi, hogy fölényesen lenézhesse. Egyúttal azonban védekezik is: térdét szorosan összezárja, s két kézzel fogja a borospoharat, amivel korlátot emel maga elé. A középen ülőt a másik kettő kizárta a beszélgetésből, mert nem formálnak vele háromszöget. Az illető lélekben láthatóan nincs is jelen, erre utalnak fensőbbbséges gesztusai: a mellényzsebbe sülyesztett hüvelykujj, a hátradőlés és az ágyékmotogató (macsóság). A jobb felől ülő férfinek elege van, és menni készül: lábfeje és teste a kijárat felé fordul. Szemöldökét összehívja, száját legörbíti, fejét enyhén leszegi – mindez egyet nem értést, rosszallást fejez ki.

12. Mi a tizenegy legfontosabb jel?

Válasz:

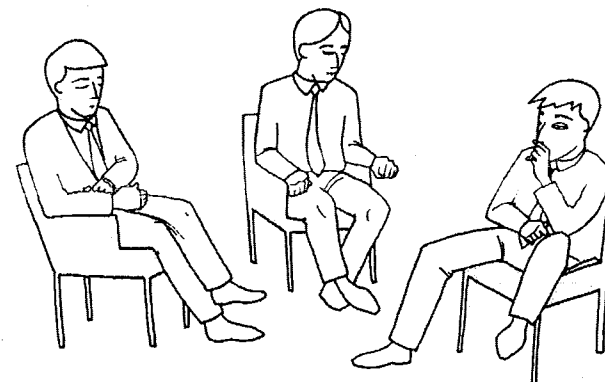
A bal és a jobb oldali férfi egyaránt zárt testtartásban áll. A középsőből fölény és gunyorosság sugárzik: kabáthajtóka-markolás közben egyik hüvelykujja fölfelé mutat (fensőbbbség), a másik a bal oldali férfire bök



(gúny). A jobb oldali férfi lábkeresztzése védekezés, de felsőkarfogása (önuralom) és félrepillantása fékezett agresszió. A bal oldali szereplőnek se tetszik a középső magatartása. Keresztbe tett lába a védekezés jele, zsebre dugott keze az érdektelenségé, másik keze a tarkóját tapogatja („a szőr is feláll a hátamon”), szeme a földet kémleli.

13. Mi a tizenkét legfontosabb jel?

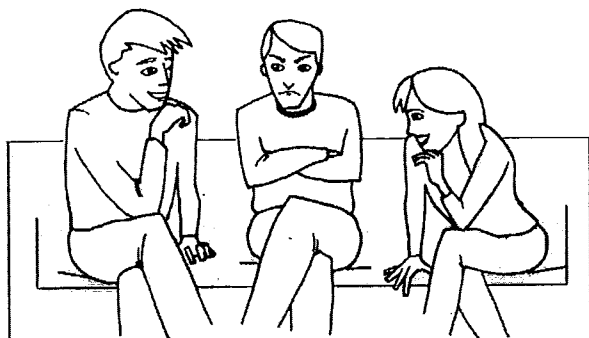
Válasz:



Ebből a csoportból is feszült hangulat árad. Mind a hárman hátradőlnek a széken, hogy minél messzebb legyenek egymástól. Alighanem a jobb felől ülő okozza a gondot, mert az övé a negatív gesztuscsokor. Beszéd közben az orrához ér (csalás), jobb karja pedig részleges korlátot képez a teste előtt (védekezés). Nem érdekli a másik kettő véleménye: ez abból látszik, hogy lábát átveti a karfán, ágyékát közszemlére teszi, testét elfordítja tőlük. A bal oldali férfi helyteleníti, amit a jobb oldali mond: ezt pehelyszedegető gesztusa jelzi, melyhez lábkeresztelés társul (védekezés) és elfordulás (közömbösség). A középső szereplő szívesen mondana valamit, de türtőzteti magát: erre utal, hogy markolja a karfát, és összekulcsolja a bokáját. Egyúttal nonverbális kihívást intéz a jobb felől ülőhöz azzal, hogy testét feléje fordítja.

14. Mi a nyolc legfontosabb jel?

Válasz:



Ebben a jelenetben a bal felől ülő férfi és a nő tükrözi egymás gesztusait, s szinte zárójelbe teszi a középen ülőt. A pár erőteljesen érdeklődik egymás iránt: kezüket úgy tartják, hogy csuklójuk belseje egymás felé nézzen éppúgy, mint keresztbe vetett lábuk. A középső szereplő összehúzott szájjal, kényszeredett mosollyal igyekszik érdeklődést mímelni a másik férfi szavai iránt, de mindennek ellentmond egész mimikája és többi gesztusa. Fejét leszegi (rosszallás), száját legörbíti (harag), és oldalról sandít a másik férfire. Karja, lába szorosan összefonva (védekezés) – mindez roppant erős negatív hozzáállást sugall.

15. Mi a tizenöt legfontosabb jel?

Válasz:

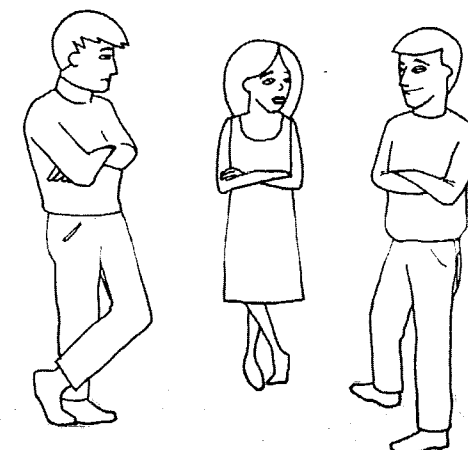


A bal felől ülő férfi nyíltságot és őszinteséget sugárzó gesztusok sorát használja: nyitott tenyér, egyik láb elöl, fölszegett fej, kigombolt zakó, kar és láb nyitott helyzetben, előredőlés, mosoly. Üzenete azonban sajnos nem jut el a címzettekhez. A nő hátradől, és keresztbe teszi a lábát (védekezés), karjával részleges korlátot emel (védekezés), kezét ökölbe szorítja (feszültség), fejét leszegi, és kezét arcához érintve kritikus értékelő gesztust tesz. A középső férfi magas toronysisak gesztussal jelzi magabiztosságát vagy önelégültségét, s a négyes számot formázó üléssel azt, hogy vitára, konfrontálódásra kész. Hátradőlése és leszegett feje általános negatív hozzáállást árul el.

16a Mi a kilenc legfontosabb jel?

A következő három jelenet tipikus védekező, agresszív, illetve udvarlási gesztuscsokrokat mutat be.

Válasz:

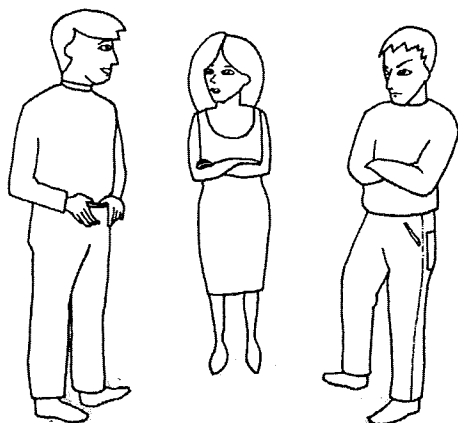


A társalgás kezdete

Az első jelenetben mindhárman összefonott karral állnak, ketten a lábukat is keresztbe teszik (védekezés), és testükkel mindnyájan elfordulnak a többitől, ami annak a jele, hogy alighanem most találkoznak először. A jobb felől álló férfit valószínűleg érdekli a nő, mert jobb lábfejét feléje fordítja, oldalpillantást vet rá, közben a szemöldökét felvonja, és mosolyog. Felsőteste is a nő felé dől. A nő mindkét férfi felé zárt-ságot mutat.

16b Mi a tizenegy legfontosabb jel?

Válasz:

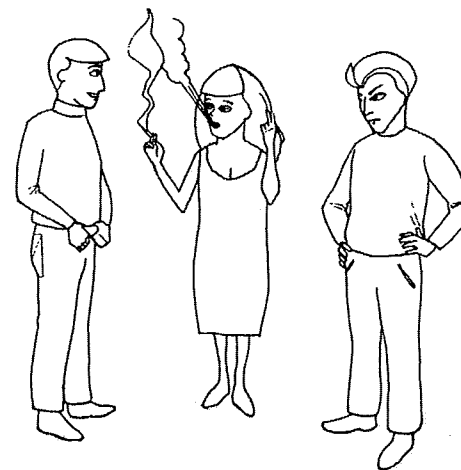


Öt perccel később

A nő immár nem teszi keresztbe a lábát, laza vigyázzban áll. A bal felőli férfi sem áll már keresztbe tett lábbal, bal lábfeje a nő felé mutat (érdeklődés), felsőteste feléje dől. Eközben derekszijába dugja a hüvelykujját, ami vagy a másik férfinak szóló tüntető magatartás (agresszió), vagy a nőnek szóló szexuális figyelemfelhívás. Egyúttal ki is húzza magát, hogy magasabbnak hasson. A jobb felől álló mindettől láthatóan megszeppen: merevebben áll, karját összefonja, sanda pillantásokat vet a másik férfire, szemöldökét összevonja (rosszallás), arcáról lehervad a mosoly.

16c Mi a tizenöt legfontosabb jel?

Válasz:



Tizenöt perccel később

A testbeszéd immár világossá teszi, ki mit gondol és érez ebben a jelenetben. A bal felől álló férfi kitar a hüvelykujj az övében – fél láb előre pozíció mellett, s még inkább a nő felé fordul, vagyis udvarol. Még szorosabban markolja a dereksziját, hogy a gesztus markánsabb legyen, s jobban kihúzza magát. A nő a maga eszközeivel válaszol az udvarló pózra, jelezve, hogy érdekli a férfit. Karját már nem fonja össze, teste és egyik lábfeje a férfi felé néz. Udvarlási viszontgesztusa még, hogy haját igazgatja, fölemelt csuklóját villogtatja, mellét kidüleszti, hogy dekoltázsja jól érvényesüljön, biztató arcot vág, és fölfelé fújja a füstöt (önbizalom). A jobb felől álló férfit rosszul érinti, hogy kirekesztették, kezét csípőre teszi (agresszív készenlét), és ágyékmutogatással jelzi nemtetszését.

Egy szó, mint száz, a bal felőli férfinak sikerült elnyernie a nő figyelmét, a másik férfi pedig jobban teszi, ha nekivág a Himalájának.

Hány pontot szerzett?

130–150 pont között

Csúcs! Tökéletes intuíciója és beleérző képessége révén ön egyszerűen felülmúlhatatlan, ha emberekkel kell bánni! Gratulálunk!

100–130 pont között

Ön általában megéri, miről van szó, ezért jól kezeli az embereket. Ha kitartó, és tovább gyakorol, a tökély sem elérhetetlen.

70–100 pont között

Néha rögtön észreveszi, mit érez a másik, de néha csak napok múlva. Szorgalmas testbeszédgyakorlásra van szüksége.

70 pont alatt

Elolvasta ezt a könyvet, és nem érte el a 70 pontot? Azt ajánljuk, próbáljon szerencsét mint informatikus, könyvelő vagy asztalos – ott nem kell tudni emberekkel bánni. Menjen vissza a könyv elejére, és olvassa el még egyszer. S ki ne tegye a lábát hazulról, még a telefont se vegye föl, míg a végére nem ér!

Összefoglalás

A kutatás immár meggyőzően bebizonyította, hogy aki változtat testbeszédén, az az életében is sok mindent meg tud változtatni. Képes hangulatot váltani indulás előtt, magabiztosabb lesz a munkahelyén, kellemesebb, meggyőzőbb, eredményesebb ember válik belőle. Ha változtatunk testbeszédünkön, másképp kommunikálunk a körülöttünk lévőekkel, s ettől ők is másképp reagálnak.

Amikor tudatosan figyelni kezdjük saját testbeszédünket, eleinte bizonyosan kellemetlenül érezzük magunkat, és feszengünk. Ha minden gesztusunk eljut a tudatunkig, döbbenten tapasztaljuk, milyen sok is van belőlük, mennyi mindent babrálunk anélkül, hogy észrevennénk, s egyszerre úgy érezzük, ezt most mindenki látja. De gondoljunk arra, hogy a többségnek fogalma sincs, mit csinál a teste, s különben is azzal van elfoglalva, hogy jó benyomást tegyen ránk, úgyhogy a mi mozgólatainkból tudatosan semmit sem észlel. Eleinte furcsa lesz a nyitott te-

nyér és a stabil szemkontaktus, ha idáig mindig zsebre dugtuk a kezünket vagy az oldalunkhoz szorítottuk, s közben elnéztünk a semmibe.

Hogyan értékelhetjük mások testbeszédét, ha egyrészt a sajátunkra figyelünk, másrészt magára az éppen zajló beszélgetésre? Ne felejtjük, hogy egy sor gesztus megértése velünk született, most csak tudatosítjuk a jelek üzenetét. Olyasmi ez, mint mikor életében először biciklizik az ember: eleinte fél egy kicsit, esik is egy párat, de hamarosan úgy megy minden, mint a karikacsapás.

Fölvetődhet az aggály, hogy a testnyelv megtanulása manipulatív vagy mesterkélt dolog. Ám a testbeszéd is olyasmi, mint az öltözködés vagy a beszéd: ösztönösen mindannyian olyan stílust keresünk, ami kedvező színben tüntet föl bennünket. Mostantól tudatosan csináljuk. A férfi olvasó ne felejtse el, hogy a nők akkor is olvassák és értelmezik a testbeszédét, ha ő nem tud róla, ezért hát a testbeszéd elsajátításával csak meglévő hátrányát egyenlíti ki.

Végezetül álljon itt tömören, mi a kulcsa annak, hogy gesztusaink jó benyomást keltsenek másokban.

Az előnyös testbeszéd hét titka

Arc: Legyen élénk és mozgékony. Mimikánknak rendszeres műsorszáma legyen a mosoly. Ne szégyelljük a fogunkat.

Gesztusok: Legyenek kifejezők, de ne essünk túlzásokba. Gesztikulálás közben zárjuk össze az ujjakat, kezünk ne emelkedjen állmagasság fölé, s ne tegyük keresztbe a karunkat, lábunkat.

Fejmozgás: Ha mi beszélünk, bólogassunk hármassával, ha hozzánk beszélnek, hajtsuk félre a fejünket. Állunk nézzén előre.

Szemkontaktus: Annyit nézzünk mások szemébe, amennyi mindenkinek kényelmes. Az olyan kultúrákat kivéve, ahol tilos a szemkontaktus, mindenütt nagyobb a hitele annak, aki a szemünkbe néz, mint annak, aki nem.

Testtartás: Ha hozzánk beszélnek, dőljünk előre, ha mi beszélünk, álljunk egyenesen.

Terület: Álljunk olyan távolságra, amelyet kényelmesnek érzünk. Ha a partner hátralép, ne lépünk előbbre.

Tükör: Finoman tükrözzük mások testbeszédét.

AJÁNLOTT IRODALOM

- Acredolo, Linda: *Babajelek. Hogyan beszélj a gyermekeddel, mielőtt még beszélni tudna?* Budapest, Kiskapu-Anima, 2004
- Acton, G. S.: 'Measurement of impulsivity in a hierarchical model of personality traits: implications for substance use.' *Substance Use and Abuse*, 2003 (nyomtatásban)
- Adams, R. S., Biddle, B. and Holt: *Realities of Teaching: Exploration with Video Tape*. Rinehart & Winston, 1970
- Andreas, S. and Faulkner, C.: *NLP: The New Technology of Achievement*. Nicholas Brealey Publishing, 1996
- Ardrey, R.: *The Territorial Imperative*. Collins, 1967
- Argyle, M. and Cook, M.: *Gaze and Mutual Gaze*. Cambridge University Press, 1976
- Argyle, M. and Ingham, R.: 'Gaze, mutual gaze, and proximity.' *Semiotica* 6, 32–49. o., 1972
- Argyle, M.: *Bodily Communication*. Methuen, 1975
- Argyle, M.: 'Gestures and bodily movements' in: *Bodily Communication*, 151–271. o. International Universities Press, Inc., 1975
- Argyle, Michael: *Munkahelyi szociálpszichológia*. Budapest, Mezőgazdasági, 1981
- Argyle, M.: *Skills with People: A Guide for Managers*. Hutchinson, 1973
- Argyle, M.: *Social Interaction*. Methuen, 1968
- Argyle, M.: *The Psychology of Interpersonal Behaviour*. Penguin Books, 1967
- Argyle, M.: 'The syntax of bodily communication.' *Linguistics* 112., 71–91. o., 1973
- Argyle, M.: *Training Manager*. The Acton Society Trust, London, 1962
- Asher, M.: *Body Language*. Carlton, 1999
- Axtell, Roger E.: *Gesztusok. Ajánlott és tiltott testbeszéd-megnyilvánulások a világ minden tájáról*. Pécs, Alexandra, 1998
- Bacon, A. M.: *A Manual of Gestures*. Griggs, Chicago, 1875
- Bandler, R. and Grinder, J.: *Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson. MD: Volume 1.*, Metamorphous Press, 1997
- Bandler, R. and Grinder, J.: *The Structure of Magic: A Book About Language and Therapy*. Science and Behavior Books, 1976
- Bandler, R.: *Insider's Guide to Sub-modalities*. Meta Publications, 1993
- Barkow, J.: Cossmides, L. and Tooby, J.: *The Adapted Mind: Evolutionary Psychology and the Generation of*

- Culture. Oxford University Press, 1992
- Beattie, G.: *The Candarel Guide to Beach Watching*. Hove, Rambletree, 1988
- Beattie, G.: *Visible Thought: The New Psychology of Body Language*. 2003
- Beattie, G.: *All Talk: Why It's Important to Watch your Words and Everything Else you Say*. Weidenfeld and Nicolson, London, 1988
- Benthall, J. and Polhemus, T.: *The Body as a Medium of Expression*. Allen Lane, London, 1975
- Berne, Eric: *Emberi játzmák*. Budapest, Háttér Kiadó, 2000
- Birdwhistell, R. L.: 'The language of the body: the natural environment of words' in: A. Silverstein (ed.): *Human Communication: Theoretical Explorations*, 203–220. o. Lawrence, Hillsdale, NJ, 1974
- Birdwhistell, R. L.: *Kinesics and Context*. University of Pennsylvania Press, 1970
- Birdwhistell, R. L.: *Introduction to Kinesics*. University of Louisville Press, 1952
- Birdwhistell, R. L.: *Kinesics and Context*. Allen Lane, London, 1971
- Blacking, J.: *Anthropology of the Body*. Academic Press, London/New York, 1977
- Botting, K. & D.: *Sex Appeal*. Macmillan, 1995
- Bottomley, M.: *Executive Image*. Penguin, 1988
- Brun, T.: *The International Dictionary of Sign Language*. Wolfe Publishing, London, 1969
- Bryan, W. J.: *The Psychology of Jury Selection*. Vantage Press, New York, 1971
- Burton, S.: *Impostors: Six Kinds of Liar*. Viking, 2000
- Buss, D.: *The Evolution of Desire*. Basic Books, 1994
- Calero, H.: *Winning the Negotiation*. Hawthorn Books, New York, 1979
- Camras, L. A., Oster, H., Campos, J. J., Miyake, K. and Bradshaw, D.: 'Japanese and American infants, response to arm restraint.' *Development Psychology* 28, 578–583. o., 1992
- Cappella, J. N.: 'The facial feedback hypothesis in human interaction: review and speculation.' *Journal of Language and Social Psychology* 12, 1993
- Carnegie, Dale: *Sikerkalauz 1. Hogyan szerezzünk barátokat, hogy bánjunk az emberekkel?* Budapest, Gladiátor Kiadó, 1997
- Caro, M.: *Caro's Book of Poker Tells*. Cardoza Publishing, 2003
- Caro, M.: *The Body Language of Poker*. Carol Publishing, 1994
- Cashdan, E.: 'Smiles, speech and body posture: how women and men display sociometric status and power.' *Journal of Nonverbal Behavior*, 22. o. (4), 1998
- Cassidy, C. M.: 'The Good Body: when big is better.' *Medical Anthropology*, 1991
- Chaplin, W. F., Phillips, J. B., Brown, J. D. and Clanton, N. R.: 'Handshaking, gender, personality, and first impressions.' *Journal of Personality and Social Psychology*, 79. o. (1)
- Chapman, A. J.: 'Humor and laughter in social interaction and some implications for humor research' in: P. McGhee and J. H. Goldstein (eds.), *Handbook of humor research. Volume 1.*, basic issues, 135–157. o., Springer-Verlag, 1983
- Clayton, P.: *Body Language at Work*. Hamlyn, 2003
- Collett, P.: *Foreign Bodies: A Guide to European Mannerisms*. Simon & Schuster, 1993
- Collett, P.: *Social Rules and Social Behaviour*. Blackwell, Oxford, 1977
- Collett, P.: *The Book of Tells*. Doubleday, 2003
- Colton, H.: *The Gift to Touch*. Seaview/ Putnam, 1996
- Cook, M.: 'Experiments on Orientation and Proxemics.' *Human Relations*, 1970
- Cooper, K.: *Bodybusiness*. AMA Com, 1979
- Creagan, M.: *Surfing Your Horizons*. Angus and Robertson, 1996
- Critchley, M.: *Silent Language*. Butterworth, London, 1975
- Critchley, M.: *The Language of Gesture*. Arnold, London, 1939
- Cundiff, M.: *Kinesics*. Parker Publishing, New York, 1972
- Dabbs, J. M.: 'Testosterone, smiling and facial appearance.' *Journal of Nonverbal Behavior*, 21. o., 1992
- Dale-Guthrie, R.: *Body Hot-Spots*. Van Nostrand Reinhold, New York, 1976
- Dalgleish, T. and Power, M.: *Handbook of Cognition and Emotion*. John Wiley & Sons Ltd, 1999
- Danesi, M.: *Of Cigarettes. High Heels. and Other Interesting Things*. Macmillan, 1999
- Darwin, Charles: *Az ember és az állat érzelmeinek kifejezése*. Budapest, Gondolat Kiadó, 1963
- Darwin, C. with Introduction, Afterword and Commentary by Paul Ekman, HarperCollins. New York, Oxford University Press, 1998
- Davies, P.: *Your Total Image*. Piatkus, 1990
- Davis, K.: 'Clinton and the truth: on the nose.' *USA Today*, 1999. május 19.
- Davitz, J. R.: *The Communication of Emotional Meaning*. McGraw-Hill, New York, 1964
- Dimberg, U. and Ohman, A.: 'Behold the wrath: psychophysiological responses to facial stimuli.' *Motivation and Emotion* 20, 149–182. o., 1996
- Dimberg, U., Thunberg, M. and Elmehed, K.: 'Unconscious facial reactions to emotional facial expressions.' *Psychological Science* 11, 2000
- Dixon, N. F.: *Our Own Worst Enemy*. Ebury, 1987
- Doran, G. D.: 'Shake on it.' *Entrepreneur Magazine*, 1998. július
- Duchenne de Boulogne: 'Recherches faites à l'aide du galvanisme sur l'état de la contractilité et de la sensibilité électro-musculaires dans les paralysies des membres supérieures.' *Comptes rendus de l'Académie des sciences*, 29: 667–670. o., 1849
- Duncan, S. and Fiske, D. W.: *Face-to-Face Interaction*. Erlbaum, Hillsdale, New Jersey, 1977
- Dunkell, S.: *Sleep Positions*. Heinemann, London, 1977
- Effron, D.: *Gesture. Race and Culture*. Mouton, Hága, 1972

- Eibl-Eibesfeldt, I.: *Ethology: The Biology of Behaviour*. Holt, Rinehart & Winston, 1970
- Eibl-Eibesfeldt, I.: *Love and Hate: The Natural History of Behaviour Patterns*. Holt, Rinehart & Winston, 1971
- Ekman, P. and Friesen, W. V.: *Pictures of Facial Affect*. Consulting Psychologists Press, 1976
- Ekman, P. and Heider, K. O.: 'The universality of contempt expression: a replication.' *Motivation and Emotion* 12, 303–308. o., 1988
- Ekman, P. and Friesen, W.: *Unmasking the Face*. Prentice-Hall, London, 1975
- Ekman, P.: 'Cross-cultural studies of facial expression' in: P. Ekman (ed.): *Darwin and Facial Expression: A Century of Research in Review*. Academic Press, 169–222. o., 1973
- Ekman, P.: *Darwin and Facial Expression*. Academic Press, 1973
- Ekman, P.: 'Facial expression of emotion.' *American Psychologist* 48, 384–392. o., 1993
- Ekman, P., Friesen, W. and Ellsworth, P.: *Emotion in the Human Face*. Pergamon Press, New York, 1972
- Ekman, P., Friesen, W. V. and Tomkins, S. S.: 'Facial affect scoring technique: a first validity study.' *Semiotica* 3, 37–58. o., 1971
- Ekman, P., Levenson, R. W. and Friesen, W. V.: 'Autonomic nervous system activity distinguishes between emotions.' *Science* 221, 1208–1210. o., 1983
- Ekman, P., Sorenson, E. R. and Friesen, W. V.: 'Pan-cultural elements in facial displays of emotions.' *Science* 164 (3875), 86–88. o., 1969
- Ekman, P.: 'Strong evidence for universals in facial expressions: a reply to Russell's mistaken critique.' *Psychological Bulletin* 115, 268–287. o., 1994
- Ekman, P.: *Telling Lies*. W. W. Norton, 2001
- Ekman, P.: 'Universals and cultural differences in facial expressions of emotion', in: J. Cole (ed.): *Nebraska Symposium on Motivation*. 1971. University of Nebraska Press, 207–283. o., 1972
- Ekman, P. and Davidson, R. J.: 'Voluntary smiling changes regional brain activity.' *Psychological Science* 4, 342–345. o., 1993
- Ekman, P. and Friesen, W. V.: 'Constants across cultures in the face and emotion.' *Journal of Personality and Social Psychology* 17, 124–129. o., 1971
- Ekman, P. and Friesen, W. V.: 'The repertoire on nonverbal behaviour: categories, origins, usage, and coding.' *Semiotica* 1, 49–98. o., 1969
- Ekman, P. and Friesen, W. V.: 'A new pan-cultural expression of emotion.' *Motivation and Emotion* 10, 159–168. o., 1986
- Ekman, P.: 'About brows: emotional and conversational signals', in: M. von Cranach, K. Foppa, W. Lepehies and D. Ploog: *Human Ethology*. Cambridge University Press, 169–248. o., 1979
- Ekman, P.: 'Biological and cultural contributions to body and facial movement', in: J. Blacking (ed.): *Anthropology of the Body*. Academic Press, London, 1977
- Ekman, P., Davidson, R. J. and Friesen, W. V.: 'The Duchenne smile: emotional expression and brain physiology II.' *Journal of Personality and Social Psychology* 58, 342–353. o., 1990
- Ekman, P.: 'Expression or communication about emotion', in: N. Segal, G. E. Weisfeld and C. C. Weisfeld (eds.): *Genetic, Ethological and Evolutionary Perspectives on Human Development: Essays in Honor of Dr. Daniel G. Freedman*. American Psychiatric Association, Washington, D. C., 1997
- Ekman, P.: 'Facial expression of emotion: new findings, new questions.' *Psychological Science* 3, 34–38. o., 1992
- Ekman, P., Friesen, W. V., O'Sullivan, M., Chan, A., Diacoyanni-Tarlatzis, I., Heider, K., Krause, R., LeCompte, W. A., Pitcairn, T., Ricci-Bitti, P. E., Scherer, K. R., Tomita, M. and Tzavaras, A.: 'Universals and cultural differences in the judgments of facial expressions of emotion.' *Journal of Personality and Social Psychology* 53, 712–717. o., 1987
- Elliot, A. J.: *Child Language*. Cambridge University Press, 1981
- Ellis, A. and Beattie, G.: *The Psychology of Language and Communication*. Weidenfeld and Nicolson, London, 1985
- Ellis, B. J.: 'The Evolution of Sexual Attraction: Evaluative Mechanisms in Women', in: J. H. Cosmides and J. Tooby: *The Adapted Mind: Evolutionary Psychology and the*
- Generation of Culture*. Oxford University Press, 1992
- Ellis, B. J.: *The Evolution of Sexual Attraction: Evaluative Mechanisms in Women*. 1992
- Ellis, B. J. and Malamuth, N.: 'Love and anger in romantic relationships: A discrete systems model.' *Journal of Personality* 68, 525–556. o., 2000
- Ellyson, S. L. and Dovidio J. F.: *Power. Dominance and Nonverbal Behaviour*. Springer-Verlag, 1985
- Elsea, J. G.: *First Impression Best Impression*. Simon & Schuster, 1984
- Fast, J. and B.: *Reading Between the Lines*. Viking, New York, 1979
- Fast, J.: *Body Language*. Pan Books, London and Sydney, 1970
- Feldman, R. R. and Rime, B.: *Fundamentals of Nonverbal Behaviour*. Cambridge University Press, 1991
- Feldman, R. S., Forrest, J. A. and Happ, R. R.: 'Self-presentation and verbal deception: do self-presenters lie more?' *Basic and Applied Social Psychology* 24, 2002
- Feldman, S.: *Mannerisms of Speech and Gesture in Everyday Life*. International University Press, 1959
- Foot, H. C. and Chapman, A. J.: 'The social responsiveness of young children in humorous situations', in: A. J. Chapman and H. C. Foot (eds.): *Humour and Laughter: Theory, Research, and Applications*. 187–214. o., Wiley, London, 1976
- Furnham, A., Dias, M. and McClelland, A.: 'The role of body weight, waist-to-hip ratio, and breast size in judgements of female attractiveness.' *Sex Roles* 3/4, 1998

- Gayle, W.: *Power Selling*. Prentice-Hall, New York, 1959
- Glass, L.: *I Know What You're Thinking: Using the Four Codes of Reading People to Improve Your Life*. John Wiley & Sons Inc., 2002
- Goffman, Erving: *Az én bemutatása a mindennapi életben*. Budapest, Thalassa Alapítvány-Pólya Kiadó, 1999
- Goffman, E.: *Behaviour in Public Places*. Free Press, Illinois, 1963
- Goffman, E.: *Interaction Ritual*. Allen Lane, London, 1972
- Goodall, J.: *The Chimpanzees of Gombe*. Harvard University Press, 1986
- Goodheart, A.: *Laughter Therapy: How to Laugh About Everything In Your Life That Isn't Really Funny*
- Gordon, R. L.: *Interviewing Strategy. Techniques and Tactics*. Dorsey, Homewood, Illinois, 1976
- Gottman, John M.: *A boldog házasság hét titka*. Gyakorlati útmutató. Budapest, Vince Kiadó, 2000
- Gottman, J. M., Murray, J. D., Swanson, C. C., Tyson, R. and Swanson, K. R.: *The Mathematics of Marriage: Dynamics Nonlinear Models*. MIT Press, Bradford Books, Cambridge, MA, 2003
- Grammer, K.: 'Strangers meet: Laughter and nonverbal signs of interest in opposite-sex encounters.' *Journal of Nonverbal Behavior* 14, 209–236. o., 1990
- Grammer, K., Kruck, K. B. and Magnusson, M. S.: 'The courtship dance: patterns of nonverbal synchronization in opposite-sex encounters.' *Journal of Nonverbal Behavior* 22, 3–29. o., 1998
- Griffin, J.: *How to Say It at Work: Putting Yourself Across with Power Words, Phrases, Convincing Body Language, and Communication Secrets*. NYIF, 1998
- Gschwandtner, G. with Garnett, P.: *Non Verbal Selling Power*. Prentice-Hall, 1985
- Hall, Edward T.: *Rejtett dimenziók*. Budapest, Gondolat Kiadó, 1987
- Hall, E. T.: *Silent Language*. Doubleday & Co., New York, 1959
- Harper, R. G.: *Non-Verbal Communication; the State of the Art*. John Wiley, New York, 1978
- Hecht, M. A. and LaFrance, M.: 'License or obligation to smile: The effect of power and gender on amount and type of smiling.' *Personality and Social Psychology Bulletin* 24, 1326–1336. o., 1988
- Henley, N.: 'Body politics', in: A. Branaman: *Self and Society*. Blackwell, 2001
- Henley, N. M.: *Body Politics: Power. Sex and Non-Verbal Communication*. Prentice-Hall, 1977
- Hess, E.: *The Tell-Tale Eye*. Van Nostrand Reinhold, New York, 1975
- Heyes, C. M. and Galef, B. G.: *Social Learning in Animals: The Roots of Culture*. Academic Press
- Hillary, E.: *View from the Summit*. Doubleday, 1999
- Hind, R.: *Non-Verbal Communication*. Cambridge University Press, 1972
- Hopkins, W. D., Bales, S. A. and Bennett, A. J.: 'Heritability of hand preferences in chimpanzees.' *International Journal of Neuroscience* 74, 1994
- Hore, T.: *Non-Verbal Behaviour*. Australian Council for Educational Research, 1976
- James, W.: *Principles of Psychology*. Holt, Rinehart, New York, 1892
- Jung, Carl Gustav: *Az ember és szimbólumai*. Budapest, Göncöl Kiadó, 2000
- Kahn and Rudnitsky: *Love Codes*. Piatkus, 1989
- Kahn, R. I. and Cannell, C. F.: *The Dynamics of Interviewing*. Wiley, New York, 1957
- Keating, C. F.: 'Human dominance signals: the primate in us', in: S. L. Ellyson and J. F. Dovidio: *Power, Dominance, and Non-verbal Behaviour*. Springer, Verlag, 1985
- Keating, C. F. and Keating, E. G.: 'Visual scan patterns of rhesus monkeys viewing faces.' *Perception* 11, 211–219. o., 1982
- Kendon, A.: *Organisation of Behaviour in Face-to-Face Interaction*. Mouton, Hága, 1975
- Kendon, A.: 'Some relationships between body motion and speech: An analysis of an example', in: A. W. Siegman and B. Pope (ed.): *Studies in Dyadic Communication*. Pergamon Press, 1994
- Key, M. R.: *Non-Verbal Communication: A Research Guide and Bibliography*. Scarecrow Press, Metuchen, New Jersey, 1977
- Key, M. R.: *Paralinguistics and Kinetics; Non-Verbal Communication*. Scarecrow Press, Metuchen, New Jersey, 1975
- King, N.: *The First Five Minutes*. Simon & Schuster, 1988
- Klein, R.: *Cigarettes Are Sublime*. Picador, 1995
- Knapp, M.: *Non-Verbal Communication in Human Interaction*. 2nd edition, Holt, Rinehart and Winston, New York, 1978
- Knight, S.: *NLP at Work: The Difference that Makes a Difference in Business*. Nicholas Brealey Publishing, 2002
- Korda, Michael: *Hatalom! Hogyan szerezzük meg és hogyan élünk vele*. Budapest, Bagolyvár Kiadó, 1998
- Korda, M.: *Power in the Office*. Weidenfeld and Nicolson, London, 1976
- Korman, B.: *Hands: The Power of Awareness*. Sunridge Press, New York, 1978
- LaFrance, M. and Hecht, M. A.: 'A metaanalysis of sex differences in smiling', in: A. Fischer (ed.): *Non-verbal Communication and Gender*. Cambridge University Press, 1999
- LaFrance, M. and Hecht, M. A.: 'Why smiles generate leniency.' *Personality and Social Psychology Bulletin* 21, 207–214. o., 1995
- LaFrance, M. and Hecht, M. A.: 'Option or obligation to smile: the effect of power and gender on facial expression', in: P. Philippot, R. S. Feldman and E. J. Coats (ed.): *The Social Context of Non-verbal Behaviour*. Cambridge University Press, 1999
- LaFrance, M. and Hecht, M. A.: 'Why do women smile more than men?', in: A. Fischer (ed.): *Gender and Emotions*. 118–142. o., Cambridge University Press, 2000
- Lamb, W.: *Body Code*. Routledge and Kegan Paul, London, 1979
- Lamb, W.: *Posture and Gesture*. Duckworth, London, 1965

- Lambert, D.: *Body Language*. Harper-Collins, 1996
- Lewis, David: *Testbeszéd, avagy siker szavak nélkül*. Budapest, Network TwentyOne, 1998
- Lewis, D.: *The Secret Language of Success*. Carroll and Graf, 1989
- Lewis, D.: *The Secret Language of Your Child*. Souvenir Press, London, 1978
- Lewis, M. and Sarni, C.: *Lying and Deception in Everyday Life*. Guilford Press, 1993
- Liggett, J.: *The Human Face*. Constable, London, 1974
- Lloyd-Elliott, M.: *Secrets of Sexual Body Language*. Hamlyn, 1995
- Lorenz, Konrad: *Az agresszió*. Budapest, Cartafilus Kiadó, 2000
- Lorenz, Konrad: *Salamon király gyűrűje*. Budapest, Cartaphilus Kiadó, 2002
- Lowndes, L.: *How to Talk to Anyone: 101 Little Communication Tricks for Big Success in Relationships*. Contemporary Books, 2003
- Lyle, J.: *Understanding Body Language*. Hamlyn, 1989
- MacHovec, F. J.: *Body Talk*. Peter Pauper Press, New York, 1975
- McCormack, S. A. and Parks, M. R.: 'What women know that men don't: sex differences in determining the truth behind deceptive messages.' *Journal of Social and Personal Relationships* 7, 1990
- McCroskey, Larson and Knapp: *An Introduction to Interpersonal Behaviour*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1971
- McIntosh, D. N.: 'Facial feedback hypothesis: evidence, implications, and directions.' *Motivation and Emotion* 20, 1996
- Malandro, L. A. and Barker, L.: *Non-verbal Communication*. Addison-Wesley, 1983
- Mallery, G.: *The Gesture Speech of Man*. Salem, 1881
- Masters, W. H. and Johnson, V. E.: *Human Sexual Response*. Little, Brown, Boston, 1966
- Mehrabian, A.: *Silent Messages*. Wadsworth, Belmont, Kalifornia, 1971
- Mehrabian, A.: *Tactics in Social Influence*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1969
- Millar, M. G. and Millar, K.: 'Detection of deception in familiar and unfamiliar persons: the effects of information restriction.' *Journal of Nonverbal Behavior* 19, 1995
- Miller, A.: 'Re-dressing classical statuary: The eighteenth-century „Hand-in-Waistcoat” portrait.' *Art Bulletin* (College Art Association of America), Vol. 77, No. 2, 45–64. o., 1995. március
- Mitchell, M. E.: *How to Read the Language of the Face*. Macmillan, New York, 1968
- Montagu, A.: *Touching: The Human Significance of the Skin*. Columbia University Press, 1971
- Morris, Desmond: *A csupasz majom*. Budapest, Európa Kiadó, 1989
- Morris, Desmond: *Babafigyelőben*. Budapest, Park Kiadó, 1993
- Morris, Desmond: *Bensőséges kötelek*. Budapest, Háttér Kiadó, 2003
- Morris, D.: *Bodytalk*. Jonathan Cape, 1994
- Morris, D.: *Bodywatching*. Jonathan Cape, 1985
- Morris, D.: *Manwatching*. Jonathan Cape, London, 1977
- Morris, D.: *People Watching*. Vintage, 1977
- Morris, Desmond: *Testközelenben. Az emberi faj útikalauza*. Budapest, Gondolat Kiadó, 1990
- Morris, D.: *The Human Zoo*. Cape, London, 1969
- Morris, D. and Marsh, P.: *Tribes*. Pyramid, 1988
- Morris, D. with Collett, Marsh and O'Shaughnessy: *Gestures. Their Origins and Distribution*. Cape, London, 1979
- Nierenberg, G. and Calero, H.: *How to Read a Person like a Book*. Hawthorn Books, New York, 1971
- Nierenberg, G.: *The Art of Negotiating*. Hawthorn Books, New York, 1968
- Nierenberg, Gerard I.: *Testbeszédkalauz, avagy mit üzennek a gesztusok?* Budapest, Bagolyvár Kiadó, 1998
- O'Connell, S.: *Mindreading: An Investigation into How We Learn to Love and Lie*. Doubleday, 1998
- O'Connor, J. and Seymour, J.: *Introducing NLP Neuro-Linguistic Programming*. HarperCollins, 1993
- O'Connor, Joseph: *NLP kézikönyv. Gyakorlati útmutató kívánt eredményeink eléréséhez*. Budapest, Bioenergetic, 2002
- O'Connor, Joseph: *NLP. Segítség egymás és önmagunk megértéséhez. Pszichológiai gyakorlatok*. Budapest, Bioenergetic, 1996
- Patterson, J.: *The Day America Told the Truth*. Plume, 1992
- Pease, Allan: *Miért hazudik a férfi?* Budapest, Park Kiadó, 2003
- Pease, Allan: *Miért nem képesek többfelé figyelni a férfiak, és miért nem tudnak eligazodni a térképen a nők?* Budapest, Fiesta Kiadó, 2000
- Pease, Allan: *Testbeszéd. Gondolatolvasás gesztusokból*. Budapest, Park Kiadó, 1998
- Pease, A. V.: *The Hot Button Selling System*. Elvic & Co., Sydney, 1976
- Pease, Allan és Barbara: *Miért nem tud többfelé figyelni a férfi? Miért nem áll be a nő szája?*, in: *Illünk egymáshoz?* Budapest, Park Kiadó, 2006
- Pease, R. V. and Dr. Ruth: *My Secret Life as a Porn Star*. Camel Publishing, 2004
- Perper, T.: *Sex Signals: The Biology of Love*. ISI Press, 1985
- Pinker, Steven: *Hogyan működik az elme?* Budapest, Osiris Kiadó, 2002
- Place, U. T.: 'The role of the hand in the evolution of language'. *Psychology* 11, 2000
- Pliner, O., Kramer, L. and Alloway, T.: *Non-Verbal Communication*. Plenum Press, New York, 1973
- Provine, R. R. and Fischer, K. R.: 'Laughing, smiling, and talking: Relation to sleeping and social context in humans.' *Ethology* 83, 4, 295–305. o., 1989
- Provine, R. R. and Yong, Y. L.: 'Laughter: A stereotyped human vocalization.' *Ethology* 89, 2, 115–124. o., 1991
- Provine, R. R.: *Laughter: A Scientific Investigation*. Penguin, 2000

- Provine, R. R.: 'Contagious yawning and laughter: Significance for sensory features detection, motor pattern generation, imitation, and the evolution of social behaviour', in: Heyes, C. M. and Galef, B. G. (eds.) *Social learning in animals*. Academic Press, New York, 179–208. o.
- Provine, R. R.: *Yawns, Laughs, Smiles, and Talking: Naturalistic and Laboratory Studies of Facial Action and Social Communication*. 1997
- Provine, R. R.: *Laughter: A Scientific Investigation*. Viking Press, 2000
- Pujol, J., Deus, J., Losilla, J. M. and Capdevila, A.: 'Cerebral lateralization of language in normal left-handed people studied by functional MRI.' *Neurology* 52, 1999
- Quilliam, S.: *Sexual Body Talk*. Headline, 1992
- Quilliam, S.: *Your Child's Body Language*. Angus and Robertson, 1994
- Quilliam, S.: *Body Language*. Carlton Books, 1995
- Quilliam, Susan: *A testbeszéd titka*. Pécs, Alexandra, é. n.
- Reik, T.: *Listening with the Third Ear*. Farrar, Straus and Giroux, New York, 1948
- Robinson, J.: *Body Packaging*. Watermark Press, 1988
- Russell, J. A.: 'Facial expressions of emotion: what lies beyond minimal universality?' *Psychological Bulletin* 118, 379–391. o., 1995
- Russell, J. A.: 'Is there universal recognition of emotion from facial expression? A review of cross-cultural studies.' *Psychological Bulletin* 115, 102–141. o., 1994
- Russell, J. A., Suzuki, N. and Ishida, N.: 'Canadian, Greek, and Japanese freely produced emotion labels for facial expression.' *Motivation and Emotion* 17, 337–351. o., 1993
- Russell, J. A. and Fernandez-Dols, J. M. (ed.): *The Psychology of Facial Expression*. 158–175. o., Cambridge University Press
- Russo, N.: 'Connotation of seating arrangement.' *Cornell Journal of Social Relations*, 1967
- Saitz, R. L. and Cervenka, E. C.: *Handbook of Gestures: Columbia and the United States*. Mouton, Hága, 1972
- Sathre, F., Olson, R. and Whitney, C.: *Let's Talk*. Scott Foresman, Glenview Illinois, 1973
- Schefflen, A. E.: *Body Language and the Social Order*. Prentice-Hall, New Jersey, 1972
- Schefflen, A. E.: 'Quasi-courtship behavior', in: S. Weitz (ed.): *Nonverbal communication*. 182–198. o., Oxford University Press, 1974
- Schefflen, A. E.: *How Behavior Means*. Garden City, Anchor, 1975
- Schefflen, A. E.: *Human Territories*. Prentice-Hall, New Jersey, 1976
- Schefflen, A. E.: 'On communicational processes', in: A. Wolfgang (ed.): *Nonverbal Behavior: Applications and Cultural Implications*. 1–16. o., Academic Press, 1979
- Schefflen, A. E.: *Body Language and the Social Order*. Prentice-Hall, 1981
- Schultz, A. H.: 'Proportions, variability and asymmetries of the bones of the limbs and the clavicles in man and apes.' *Human Biology* 9, 1937
- Schutz, W. C.: *A Three-Dimensional Theory of Interpersonal Behaviour*. Holt, Rinehart and Winston, New York, 1958
- Siddons, H.: *Practical Illustration of Rhetorical Gestures*. London, 1822
- Singh, D. and Young, R. K.: 'Body weight, waist-to-hip ratio, breasts, and hips: role in judgements of female attractiveness and desirability for relationships.' *Ethology and Sociobiology* 16, 1995
- Sommer, R.: *Personal Space: The Behavioural Basis of Design*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1969
- Steel, J. and Mays, S.: 'Handedness and directional asymmetry in the long bones of the human upper limb.' *International Journal of Osteoarchaeology* 5, 1995
- Steele, D.: *Body Language Secrets: A Guide During Courtship and Dating*. SBP, 1999
- Strack, F., Martin, L. and Stepper, S.: 'Inhibiting and facial conditions of the human smile: a nonobtrusive test of the facial feedback hypothesis.' *Journal of Personality and Social Psychology* 54, 1988
- Strodtbeck, F. and Hook, L.: 'The Social Dimensions of a Twelve Man Jury Table.' *Sociometry* 1961
- Suter, W. A.: *My Life as a She-Man*. Camel Publishing, 2004
- Szász, Suzanne: *Gyermeünk szótlan nyelve. A testbeszéd*. Budapest, Kossuth Kiadó, 1987
- Von Cranach, M.: *Social Communication and Movement: Studies of Interaction and Expression in Man and Chimpanzee*. Academic Press, London, 1973
- Vrij, A. S., Vrij, G. R. and Bull, R.: 'Insight into behaviour displayed during deception.' *Human Communication Research* 22, 4, 544–562. o., 1996
- Vrij, A.: 'Credibility judgments of detectives: The impact of nonverbal behavior, social skills, and physical characteristics on impression formation.' *The Journal of Social Psychology* 133, 601–610. o., 1993
- Vrij, A.: *Detecting Lies and Deceit*. John Wiley, 2001
- Wainwright, G. R.: *Teach Yourself Body Language*. Hodder & Stoughton, 1985
- Weisfeld, G. E. and Beresford, J. M.: 'Erectness of posture as an indicator of dominance or success in humans.' *Motivation and Emotion*, Vol. 6, 2
- Weisfeld, G. E. and Linkey, H. E.: 'Dominance displays as indicators of social success motive.' *Motivation and Emotion*, Vol. 6, 2
- White, A. G.: 'The Patient Sits Down: A Clinical Note.' *Psychosomatic Medicine*, 1953
- Whiteside, R. L.: *Face Language*. Pocket Books, New York, 1975
- Whitney, Hubin and Murphy: *The New Psychology of Persuasion and Motivation in Selling*. Prentice-Hall, New Jersey, 1978
- Wilson, P. R.: 'Perceptual Distortion of Height as a Function of Ascribed Academic Status.' *Journal of Social Psychology*, 1968
- Wolfe, C.: *A Psychology of Gesture*. Methuen, London, 1948

KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS

Köszönet mindazoknak, akik közvetlenül vagy közvetve, tudtukkal vagy tudtukon kívül hozzájárultak e kötet megszületéséhez, tehát az alábbiaknak:

Dr. John Tickel, dr. Dennis Waitley, dr. Andre Davril, Phillip Hunsaker professzor, Trevor Dolby, Armin Gontermann, Lothar Menne, Ray és Ruth Pease, Malcolm Edwards, Ian Marshall, Laura Meehan, Ron és Toby Hale, Darryl Whitby, Susan Lamb, Saadaki Hayashsi, Deb Mehrrens, Deb Hinckesman, Doreen Carroll, Steve Wright, Derryn Hinch, Dana Reeves, Ronnie, Corbett, Vanessa Feltz, Esther Rantzen, Jonathan Coleman, Trish Goddard, Kerri-Anne Kennerley, Bert Newton, Roger Moore, Lenny Henry, Ray Martin, Mike Walsh, Don Lane, Ian Lesley, Anne Diamond, Gerry és Sherry Meadows, Stan Zermarnik, Darrel Somers, Andres Kepes, Leon Byner, Bob Geldof, Vlagyimir Putyin, Andy McNab, John Howard, Nick és Katherine Greiner, Bryce Courtney, Tony és Cherie Blair, Greg és Kathy Owen, Lindy Chamberlain, Mike Stoller, Gerry és Kathy Bradbeer, Ty és Patti Boyd, Mark Victor Hansen, Brian Tracy, Kerry Packer, Ian Botham, Helen Richards, Tony Greig, Simon Townsend, Diana Spencer, Vilmos és Harry herceg, Károly herceg, dr. Desmond Morris, Anna hercegnő, David és Jan Goodwin, Iven Frangi, Victoria Singer, John Nevin, Richard Otton, Raoul Boielle, Matthew Braund, Doug Constable, George Deveraux, Rob Edmonds, Gerry Hatton, John Hepworth, Bob Heussler, Gay Huber, Ian McKillop, Delia Mills, Pamela Anderson, Wayne Muiridge, Peter Opie, David Rose, Alan White, Rob Winch, Ron Tacchi, Barry Markoff, Christine Maher, Sallie és Geoff Burch, John Fenton, Norman és Glenda Leonard,

valamint

Dorie Simmonds, akinek biztatása és lelkesedése nélkül könyvünk nem jött volna létre.

TARTALOM

Bevezetés	7
Nem minden az, aminek látszik	8
Mennyire ismerjük a tenyerünket?	9
Mennyire vesszük észre a testbeszéd ellentmondásait?	9
Hogyan írtuk ezt a könyvet?	10
Testbeszédszótár	11
 1. Alapok	 13
A kezdetek	14
Miért nem az számít, amit mondunk?	16
Hogyan árulja el a testbeszéd az érzelmeket és a gondolatokat?	16
Megérzésben jobbak a nők	18
Mit mutat az agy vizsgálata?	19
Honnan tud rólunk annyit a jósnő?	20
Veleszületett, örökletes vagy tanult?	21
Az alapok közös eredete	22
Univerzális gesztusok	24
A pontos gesztusértelmezés három szabálya	24
Miért könnyű egy gesztust félreérteni?	28
Lehet-e hamisítani?	29
A hazudós jelentkező. Igaz történet	29
Hogyan lehetünk testbeszédtől?	30
 2. A hatalom a kezünkben van	 32
Hogyan lehet tenyérrel és kézfogással irányítani?	32
Hogyan érzékeljük az őszinteséget?	33
Amikor a kéz a szándékos megtévesztés eszköze	35
A visszahatás törvénye	36
A tenyér hatalma	36
A közönségkísérlet	39
Kézfogási stílusok elemzése	40
Ki nyújtson kezét először?	41

Hogyan tudatja a testbeszéd a fensőbbiséget, a hatalmat?	42
A behódoló kézfogás	43
Egyenrangúság	44
Hogyan teremtsünk jó kapcsolatot?	45
Hogyan szereljünk le a rámenős embert?	45
A nyirkos, hideg kézfogás	48
A bal oldalon álló előnye	49
Ha férfi és nő fog kezét	50
A kétkezes kézfogás	52
Az irányító kézfogások	53
A Blair–Bush-párviadal	55
A megoldás	56
A nyolc legelőnytelenebb kézfogás	56
Az Arafat–Rabin-kézfogás	61
Összefoglalás	62
3. A mosoly és a nevetés varázsereje	63
A mosoly a behódolás jele	65
Miért ragályos a mosoly?	67
Agyunkat is becsapja a mosoly	68
A műmosoly gyakorlása	69
A csempészek kevesebbet mosolyognak	70
Öt közismert mosolyfajta	71
Miért a legjobb gyógyszer a nevetés?	75
Miért kell komolyan vennünk a nevetést?	75
Miért tudunk beszélni és nevetni? Miért nem tud a csimpánz?	76
Hogyan gyógyít a humor?	76
Nevetés – míg ki nem csordul a könnyünk	77
A vicc hatásmechanizmusa	78
A nevetőszoba	78
A mosoly és a nevetés a kapcsolatteremtés eszköze	79
A humor jó reklám	79
Az örökös szájbiggyesztő	80
Mikor és mennyit mosolyogjunk? Jó tanácsok nőknek, férfiaknak	80
A nevetés a szerelemben	82
Összefoglalás	83

4. Karjelek	84
Védekező karjelek	84
Miért lehet káros az összefont kar?	85
Jó-jó, de nekem ez a kényelmes	85
Nemek szerinti különbségek	86
A mellen összefont kar	87
A megoldás	88
Megerősített karfonás	89
A kar megmarkolása	89
Főnök és beosztott	90
A karba tett kéz mozgatai	91
Biztató ölelés – magunknak	91
A hírességek is elárulják bizonytalanságukat	93
A kávécsészekorlát	96
Az érintés hatalma	96
Érjünk hozzá a kezéhez is	98
Összefoglalás	99
5. Kulturális különbségek	100
Éppen pizzáztunk	100
Kultúrateszt	101
Miért leszünk lassan mindnyájan amerikaiak?	104
A kultúra alapjai mindenütt ugyanazok	104
Különbségek a köszöntésben	106
Két kultúra találkozik	107
A feszes angol felső ajak	107
A japánok	108
Te ronda disznó! – Az orrfújás története	109
A három legismertebb nemzetközi kézjel	110
Hozzáérjek? Ne érjek?	113
Hogyan sérthetjük meg más kultúrák képviselőit?	114
Összefoglalás	115
6. A kéz és a hüvelykujj jelzései	116
A kéz beszél	117
Egyfelől...	118
Másfelől: a gesztusok megkönnyítik a hallottak felidézését	118

A két tenyér összedörzsölése	119
A hüvelyk- és a mutatóujj összedörzsölése	121
Összekulcsolt kéz	121
Toronymsisak	123
Összefoglalás	125
Az arctálca	125
Kéz a hát mögött	126
A hüvelykujj	128
Zakózebből kikandikáló hüvelykujj	128
Összefoglalás	131
7. Értékelő és megtevesztő jelek	132
Az archoz tett kéz	132
Hazugságkutatás	133
A három bölcs majom	134
Az arc leleplezi az igazságot	135
Nincs mese: a nők jobban hazudnak	136
Miért nehéz hazudni?	137
A nyolc leggyakoribb hazugsággesztus	138
Értékelő és időnyerő gesztusok	143
Értékelő gesztusok	144
A hazudós jelentkező	146
Az áll simogatása	146
Időhúzó gesztusegyüttesek	147
Fejvakarás, homlokra csapás	149
Miért vesztett Bob mindig a sakkbán?	150
Kettős üzenet	151
8. A szem jelzései	152
Táguló pupilla	153
Végezzük el a pupillatesztet	155
A nőknek – ahogy ez lenni szokott – ez is jobban megy	156
Villantsd rájuk a szemed	157
A szemöldök gyors felvonása	157
A szem megnagyobbítása	158
A „felnéző” gesztuscsokor	159
Mitől jönnek lázba a férfiak?	160

A tekintet. Mit is nézünk?	161
Hogyan tartsunk szemkontaktust nudistatelepen?	163
Hogyan vonjuk magunkra a férfi figyelmét?	164
A hazudozó többnyire a szemünkbe néz	164
Hogyan kerüljük el a támadást, a bántalmazást?	165
Oldalpillantás	165
Elnyújtott pislogás	166
Jár a szeme	167
Az arc térképe	167
Farkasszem nézünk	169
Politikustörténetek	170
Szembe babám, ha szeretsz!	170
Az interjú első húsz másodperce	171
Megoldás	171
Melyik csatornára vagyunk hangolva?	172
Hogyan tartsunk szemkontaktust a hallgatósággal?	173
A szemléltetés mikéntje és előnyei	173
Irányított emelés	174
Összefoglalás	175
9. Betolakodók – terület és személyes tér	177
A személyes tér	178
A személyes tér zónái	179
A zónatávolságok gyakorlati alkalmazása	180
Ki ront rá kire?	181
Miért utálunk liftezni?	181
Miért dühödik fel a tömeg?	182
Területi rítusok	183
Az ebédteszt	184
A zónák mérete a kulturális háttértől is függ	184
Miért mindig a japán vezet a valcerban?	186
Vidék és város	186
Terület és tulajdon	188
Autós terület	188
Egy kis teszt	189
Összefoglalás	190

10. A test arra mutat, amerre az agy menni akar	191
Mit árul el a beszélgetők teste által bezárt szög?	192
Hogyan zárunk ki valakit?	194
Odafordulás ülő helyzetben	195
Összefoglalás	196
11. Hogyan mondja el a láb, mit akar az agy?	197
Divatosan járunk?	198
A lábfej nem hazudik	198
Mire való a láb?	199
A négy fő állópozíció	199
Hogyan nyitunk?	203
A lábfej mint mutatópálca	204
Keresztbe tett láb, európai stílus	205
Az amerikai négyes	206
Amerikai négyes lábmarkolással	207
Bokakulcsolás	207
A rövid szoknya szindróma	210
Lábfonás	210
Majdnem párhuzamos láb	211
Jobb láb előre, jobb láb hátra	211
Összefoglalás	212
12. A tizenhárom leggyakoribb gesztus	214
Bólintás	215
Miért kell megtanulnunk bólogatni?	215
Hogyan ösztönözzünk megegyezésre?	216
Fejrázás	217
A fejtartás alapváltozatai	217
Behúzzuk a nyakunkat	220
Nem létező pihék szedegetése	220
Hogyan jelezzük, hogy készen állunk?	221
Cowboypozitúra	223
Méretegetés	225
Szétterpesztett láb	226
Láb a karfán	226
Lovaglás a széken	227

A csúzli	228
A tettekreklés jelei	230
Starthelyzet	231
Összefoglalás	232
13. A tükrözés – avagy hogyan teremtünk kapcsolatot?	233
Hangulatteremtés	235
Nemi különbségek a tükrözésben	236
Hogyan viszonyuljanak ehhez a nők?	237
Amikor férfi és nő hasonul egymáshoz	237
Hasonlítunk-e kedvenceinkre?	238
Majmolás	238
Hangzó harmónia	240
A kapcsolatteremtés mint cél	240
Ki kit utánoz?	242
Összefoglalás	244
14. Cigaretta, szemüveg, smink – titkos jelek	245
A dohányosok két fajtája	246
A nők másképp dohányoznak, mint a férfiak	248
A dohányzás mint szexuális figyelemfelhívás	248
A pozitív és negatív válasz előjelei	249
A szivar	250
Ki hogyan nyomja el a cigarettát?	251
Mit mond a szemüveg?	251
Időnyerő taktikák	252
Pillantás a szemüveg fölött	253
Szemüveg a fejtetőn	254
A szemüveg és a smink hatása	254
Egy kis rúzs, asszonyom!	255
Aktatáskajelek	256
Összefoglalás	256
15. Udvarlás és csalogatás	257
A szín pompás hím felbukkanása	258
Graham esete	258
A férfi úgy táncol, ahogy a nő füttyöl	260

Különbségek a két nem között	261
A csábítás folyamata	261
A tizenhárom leggyakoribb női udvarlási jel és gesztus ...	262
Mi mindent néz a férfi a női testen?	269
Végül a szépek vesztenek	271
Mell, fenék vagy láb?	271
Férfi udvarlási jelek és gesztusok	276
A kapcsolat kezdetén miért beszél a férfi?	277
A slicctájékrögeszme	277
A slicctájék igazgatása	279
A félrecsúszott nyakkendő	279
A férfitest. Mi izgatja legjobban a nőt?	280
Mellkas, láb vagy fenék?	280
Összefoglalás	282
16. Tulajdon-, terület- és magasságjelek	283
Testmagasság és státus	286
Nagy növésuból könnyebben lesz nagy ember	287
Miért tűnnek magasabbnak a tévében?	288
Padlóteszt	289
A szálfatermet árnyoldalai	289
Néha mégis a talajközeli helyzet a fölény jele	290
Hogyan szerez szavazatokat a tévépolitikus?	290
Hogyan csillapítsuk le a dühös embert?	291
Hogyan tűnjünk magasabbnak?	292
Összefoglalás	293
17. Ülésrend – hová ülünk és miért?	294
Asztalpróba	295
Nemcsak az számít, ki mit mond, hanem az is, ki hol ül ..	299
Artúr király koncepciója	300
Hogyan vonjunk be két embert a beszélgetésbe?	301
A téglalap alakú tárgyalóasztal	302
A kedvenc miért a tanár úr balján ül?	302
Hatalmi játszmák odahaza	303
Hogyan ríkassuk meg a közönséget?	303
A figyelmi zóna	304

A tanulási kísérlet	305
Döntéshozatal fehér asztalnál	306
Összefoglalás	307
18. Állásinterjú, hatalmi játékok és hivatali politika	308
Miért volt James Bond higgadt, hűvös és összeszedett? ...	309
Hogyan keltsünk jó benyomást? Az első megjelenés kilenc arany szabálya	310
Ha várakoztatnak	312
Addig mímeljük, míg végül elhiszik?	313
Az előnyszerzés hét egyszerű fogása	314
Hivatali hatalmi politika	315
Átülés az asztal túloldalára	317
A test iránya ülő helyzetben	318
Hogyan rendezzük át az irodánkat?	319
Összefoglalás	323
19. Részekből egész	324
Mennyire tudunk olvasni a sorok között?	325
Hány pontot szerzett?	336
Összefoglalás	336
Az előnyös testbeszéd hét titka	337
Ajánlott irodalom	339

Mondanivalónkat a beszéden kívül gesztusaink, arcjátékunk, testtartásunk – összefoglalóan a testbeszédünk – közvetíti, erősíti meg vagy cáfolja. Aki ennek adatában van, az sokkal hatékonyabban kommunikál. Ha ér és érzékeli ezeket a sokatmondó jeleket, lényegesen többet tudhat meg a másik szándékáról, mint ha csupán a szavaira hagyatkozna.

A világhírű szerzőpáros, Allan és Barbara Pease legújabb könyvükben élvezetes, közérthető stílusban – számtalan fotó és rajz kíséretében – foglalják össze a testbeszéd alapvető tudnivalóit. Ne feledjük: miközben elsajátítjuk a testbeszéd tudományát, apránként jobban megértjük a saját viselkedésünket is.

- a kézfogások típusai
- a nevetés varázsereje
- beszédes karjelek
- a szem jelzései
- a megtévesztés trükkjei
- udvarlás és csalogatás
- cigaretta, szemüveg, smink
- állásinterjú és hatalmi jelek

A *testbeszéd enciklopédiája* a kereskedők, menedzserek, üzletkötők, állásinterjúra készülők elengedhetetlen kézikönyve, de hasznos lehet az élet bármely területén: otthon, kávéházban vagy a munkahelyen.



www.parkkiado.hu
www.facebook.com/parkkiado

A TESTBESZÉD enciklopédiája



PEASE
PEASE

Barbara
Allan

150
P49



Barbara PEASE
Allan PEASE

A TESTBESZÉD és a
KÖZTÉR NYELVE A FÉRFI ÉS
A NŐ NYELVE
szerzőinek
bestsellere

A TESTBESZÉD enciklopédiája

PARK KÖNYVKIADÓ